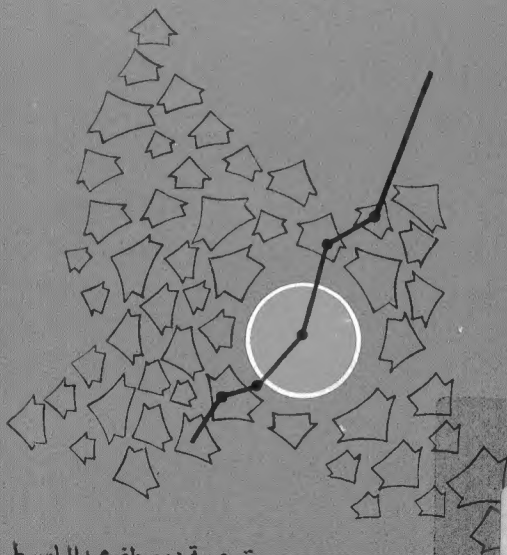


پروفیسر ڈاکٹر ہانیہ بانمان

# العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية



ترجمة: مصطفى عبد الباسط  
أيوب محمود  
مراجعة: دكتور حسن كمال حسنين

0168927



Bibliotheca Alexandrina



بروفسير دكتور هانز باخمان

# العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية

ترجمة: مصطفى عبد الباسط  
أيوب محمود  
مراجعة: د. حسن كمال حسنين



المكتبة المصرية العامة للكتاب

١١٧٧



الباب الأول

---

المدخل



## هدف الكتاب وخطة البحث

الهدف الرئيسى لهذا الكتاب هو ان يضع تحت يدى حكومات الدول النامية ودارسى مشاكل التنمية دليلا شاملا للمسائل والمهام التى تواجه هذه الحكومات فى مجال العلاقات الاقتصادية الخارجية ، كما انه يضع ويصف ويحلل الحلول المحتملة لهذه المشاكل - وقد اوردنا ملاحظات عامة او نظرية فى تعبيرات ميسرة عند الضرورة لتوضيح وتسهيل الامام بهذه المشاكل وتلك الحلول . ولايفوتنا الاشارة الى ان هذه المشاكل ، وكذا الحلول الممكنة لها ، تختلف من دولة لآخرى ، وتتكيف وسائل العمل المتاحة امام دولة معينة حسب درجة نموها وهيكلها الاقتصادى والسياسى ومدى السلطات التى تتمتع بها حكومتها .

ويتناول الكتاب اساسا العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول غير الشيوعية . ولا شك فى ان هناك مجالا كبيرا للمقارنة بين الدول النامية غير الشيوعية وتلك الشيوعية من ناحية التنمية الاقتصادية الداخلية . ومع ذلك فانه فى مجال العلاقات الاقتصادية الخارجية يسير النظام الشيوعى على طرق واجراءات مختلفة اساسا . ومن ثم فقد اشرنا الى الدول الشيوعية فى الحالات التى تتعلق بالعلاقات التجارية للدول النامية معها .

ولا تقع التنمية بهذا الشكل فى مجال بحث هذا الكتاب - الا انه يوجد بطبيعة الحال ترابط كبير بين التنمية الاقتصادية والتخطيط من

ناحية ، والعلاقات الاقتصادية الخارجية من ناحية أخرى . ومن ثم  
ستؤخذ مسائل التنمية في الاعتبار على الدوام .

وبالنسبة لخطة البحث ، فإن نواة هذه الخطة هي الفصلين  
الخامس والسادس من الباب الثاني من هذا الكتاب . ويتناول الفصل  
الخامس «السياسة التجارية» بينما يحلل الفصل السادس «سياسة  
المدفوعات» باعتبارها أداة خاصة للسياسة التجارية . أما المجالات  
الأخرى للعمل والنشاط الحكومي في محيط العلاقات الاقتصادية  
الخارجية - بخلاف السياسات التجارية وسياسة المدفوعات - فقد  
حولت باختصار في الفصل الرابع .

وبالنسبة للقارئ الذي لم يدرس كافة جوانب الاقتصاد الدولي،  
فإن الفصول من الأول إلى الثالث في الباب الأول قد اشتملت على عدد  
من الملاحظات التوضيحية عن أهمية ومغزى العلاقات الاقتصادية  
الدولية من وجهة نظر الدول النامية ، وملاحظات عن الاتجاهات الهامة  
التي تميز الموقف الاقتصادي الدولي في الستينات من هذا القرن .

وتهدف هذه الملاحظات إلى توفير الخلفية اللازمة لادراك مشاكل  
وحلول التكامل في مجال الاقتصاد الخارجي الوارد في الباب الثاني .  
وختاماً يتناول الباب الثالث (الذي يشمل الفصلين السابع والثامن)  
بعض الجوانب الأساسية المتعلقة باعتماد العلاقات الاقتصادية الخارجية  
على السياسات الاقتصادية الداخلية ، التي تشمل سياسات التأمين  
أو ملكية الدولة الجماعية ، وهي الاتجاه السائد في كثير من الدول  
النامية .

وتسمح طبيعة الكتاب بعدد من حالات التكرار والتداخل التي  
تعمدناها . فبدلاً من تجنب هذه الحالات سعينا على قدر الإمكان إلى أن  
يكون كل فصل متكاملًا وشاملاً لكافة نقاط وجوانب موضوعه .

يشارك هذا الكتاب مع غيره من المؤلفات في أنه يتحدث عن الوقت  
المعاصر ، إذ أن الفهم التام لما يسود عالم اليوم سيساعد كثيراً في ادراك  
أحداث ومشاكل المستقبل والتجاوب معها .

كما إن إضافة سجل كامل بالكتب المتصلة بموضوع هذا الكتاب  
أم يخرج من طبيعته وهذقه . ومع ذلك فإن من يستخدم هذا  
الكتاب فد يشعر - بالنسبة لموضوعات ومشاكل يعينها - بحاجة للمزيد  
من المعلومات أو المزيد من التحليل . لذلك فقد أشرنا إلى المطبوعات أو



الكتب أو المقالات التي تعتبر مراجع لشل هذه المعلومات أو البيانات الخاصة أو التحليل الخاص ، مع الإشارة الى الفصول المتعلقة بالمرجع في نهاية الكتاب .

وقد أوردنا البنود بعناوينها في فهرس منفصل . وفي كل بند اشرنا الى البنود المتصلة بنفس الموضوع الذي يعالجه . وفي القسم المتعلق بالجات GATT وصندوق النقد الدولي IMF أضفنا بنودا جديدة باعتبار هذه المنظمات من الأركان الأساسية للعلاقات الاقتصادية الدولية لفترة مابعد الحرب ..

ومن حسن الحظ أن كثيرا من الدول النامية في الوقت الحاضر ، تسلك الآن طريق التنمية الاقتصادية التي تركز على التصنيع الشامل وتنوع اقتصادياتها . وبطبيعة الحال فإن أوضاع هذه الدول والمميزات التي تنطبق عليها الآن سيقل انطباقها عليها تدريجيا بازدياد درجة تصنيعها . وستترب مصالحها وآمالها من مصالح وآمال الدول الصناعية .



## الفصل الثاني

### العلاقات الاقتصادية الخارجية

#### تعريفها ومفزاها

: تشمل الاقتصاديات الخارجية من وجهة نظر الدول النامية مايلي :

١ - التجارة المنظورة وغير المنظورة ، بما في ذلك الخدمات كالسياحة ،  
٢ - التحويلات الرأسمالية :

٣ - استخدام الامكانيات الفنية والادارية الاجنبية في شكل مشروعات وبراءات اختراع وخبراء وبحوث علمية . . الخ .

وفي مجال العلاقات الاقتصادية الخارجية ، يكون لاي اجراء حكومي اثره سواء على التجارة الخارجية أو العمليات الرأسمالية أو على استخدام الخبرة الاجنبية . وليست المدفوعات الاجنبية الا اداة للتسوية بالنسبة لهذه المجموعات الثلاث من العمليات .

وستتناول في البنود التالية من هذا الفصل عرضا تمهيديا للجوانب الثلاثة للعلاقات الاقتصادية الخارجية وهي التجارة والتحويلات الرأسمالية واستخدام الخبرة الاجنبية ، والتي وردت بالتفصيل في الفصل الرابع .

#### ١ - التجارة الخارجية

تتيح التجارة الخارجية ، أي حركة استيراد وتصدير السلع

والخدمات عبر الحدود ، المزايا الاقتصادية التي نتناولها في الأقسام الثلاثة التالية :

#### قسم ١ - استخدام عناصر الإنتاج الإضافية :

من ناحية التصدير ، تسمح التجارة الخارجية عادة باستخدام عناصر الإنتاج التي يمكن استخدامها بطريقة أخرى . فالصادرات تؤدي إلى زيادة مادية في الناتج القومي في شكل واردات تقترن بها . ومن ثم فإن التجارة الخارجية تتيح بهذا الشكل عمالة ودخلا إضافيا وتوفر مجموعة أوسع من السلع الاستهلاكية ومستوى أرفع للمعيشة .

وعلى العكس فإن فقدان مثل هذه التجارة يعنى عموما بطالة إضافية ، وخسارة في الدخل وتخفيض الناتج القومي ، وتدهور مستوى المعيشة . ويحدث هذا على سبيل المثال في حالة نزوب مناجم الذهب في الفلبين أو انخفاض فرص التصدير أمام شاي الجبال السيلاني الذي يؤدي إلى التخلي عن المناجم والمزارع على التوالي ، ومن ثم إلى زيادة البطالة المقنعة في المناطق المنكوبة .

#### قسم ٢ - استيراد السلع الأساسية الأجنبية :

تسمح التجارة الخارجية باستيراد السلع الحيوية التي لا يمكن لسبب أو لآخر إنتاجها داخل البلاد ، ومن ذلك مثلا السلع الاستهلاكية الضرورية ( المنتجات الكيماوية الدوائية والمواد الغذائية الضرورية . . الخ) والسلع الانتاجية الضرورية (الاسمدة ، المبيدات الحشرية الماكينات، قطع غيار الماكينات ، الوقود . . الخ)

كما أن مساهمة مثل هذه الواردات - ومن ثم الصادرات المقابلة لها - في الناتج القومي وفي مستوى المعيشة ، يمكن أن تكون ملموسة إذ يمكن أن تضاعف الاسمدة بسهولة غلة الفدان وناتج ساعة العمل . كما أن المنتجات الصحية (مثل أدوية مكافحة الملاريا) والمبيدات الحشرية ومعدات الري وما إلى ذلك قد تؤدي إلى استزراع مناطق غير مزروعة. وتكرر هنا أن مثل هذه التجارة الخارجية تعنى دخلا إضافيا وتوفر مجموعة أوسع من المنتجات ، ومستوى أعلى للمعيشة ، وعمالة إضافية أيضا .

### قسم ٣ - احلال الواردات :

تحتاج مشكلة استيراد او عدم استيراد السلع التى يمكن انتاجها داخليا لتحليل نظرى عميق :

**فأولا :** هناك سلع يمكن انتاجها محليا بتكاليف معقولة اى بدون حاجة لاية حوافز سعرية خاصة . وقد يؤدى بدء مثل هذا الانتاج الى خلق مشاكل من ناحية الادارة ورأس المال والقدرة الفنية . . . الخ ، الا انه لا يخلق مشاكل على مستوى السياسة التجارية للدولة . ومن الممكن أيضا تصدير مثل هذه السلع . كما ان وجود امكانيات للتصدير قد يسهم فى تنفيذ مثل هذه المشروعات .

**وثانيا :** هناك سلع يمكن انتاجها محليا ، ولكن بتكاليف أعلى من سعر استيرادها . الا ان ادخال مثل هذا الانتاج الذى يتكيف حسب الاجراءات الحكومية (مثل رسوم الاستيراد ، قيود الاستيراد ، الإعانات الداخلية ، الانجار الحكومى وما الى ذلك من اجراءات تؤدى الى زيادة الاسعار الداخلية ) تكون له النتائج التالية :

١ - النتيجة الأولى يجب ان تكون زيادة الانتاج المحلى من هذا النوع من السلع الذى كان يستورد من قبل ، مع انخفاض الواردات منه ، الأمر الذى يؤدى محليا الى قيام حاجة لعناصر الانتاج اللازمة لهذا النوع من أنواع احلال الواردات .

٢ - النتيجة الثانية قد تكون زيادة واردات السلع الانتاجية اللازمة للانتاج المحلى الجديد .

٣ - النتيجة الثالثة قد تكون انخفاض الصادرات . وتتلور هذه النتيجة اذا تحولت عناصر الانتاج المحلى من تجارة التصدير الى تجارة احلال الواردات استجابة لارتفاع الارباح (مقيمة بالعملة المحلية بالاسعار الداخلية) او اذا كانت زيادة اسعار المنتجات الجديدة (منتجات احلال الواردات) تؤثر على تكاليف تجارة التصدير بشكل يعوقها .

٤ - واذا استطاعت تجارة التصدير ان تحافظ على مكائنها فيجب ان تكون النتيجة الرابعة امكان استيراد سلع لم تكن تستورد من قبل ، او القيام بعمليات رأسمالية خارجية او تكوين احتياطات من النقد الأجنبى .

٥ - النتيجة الخامسة قد تكون انخفاضا في القطاعات الاخرى من الانتاج المغطى بسبب نفس المبررات التي قد تحدث انخفاضا في الصادرات ( كما في ٢ ) ، واهمها الزيادة الكبيرة في تكاليف انتاج هذه القطاعات أو تحول عناصر الانتاج الى استيراد المنتجات البديلة .

٦ - وعموما - واذا تجاهلنا العمليات الرأسمالية والاحتياطات الدولية - فان الاثر الإيجابي أو السلبي السريع لاحلال الواردات على الانتاج القومي يعادل قيمة انتاج صناعات احلال الواردات (باسعار الاستيراد) بعد استبعاد العناصر التالية :

- واردات السلع الانتاجية الجديدة ، (١) .

- الانخفاض في الصادرات (٢) .

- الانتاج الداخلى (مقوما بسعر الاستيراد) (٣) .

٠. اثر احلال الواردات على الناتج القومي يساوى

قيمة انتاج صناعات احلال الواردات - (١) ، (٢) ، (٣) .

وبالنسبة لحكومة ترغب في خلق فرص جديدة للعمالة من طريق احلال الواردات ، فان الصيغة (٦) تعتبر مقياسا للاختيار بين امكانيات الاحلال المتعددة . ويجب نحاشى الاحلال الذى تكون نتيجته قيمة سلبية ( حسب المعادلة سالفة الذكر ) ، اذ انه حتى العمالة الجديدة تصبح لامعنى لها اذا تم تحقيقها على حساب خفض الانتاج القومى . ومع ذلك فانه عند تطبيق هذه الصيغة لاينبغى الاهتمام بأرقام التكاليف فى الوقت الحاضر فحسب بل بالتكاليف فى الأجل الطويل أيضا . كما أن التقدير السليم للتكاليف فى المستقبل - على أساس الخبرة والتطورات الفنية وتزايد الاستهلاك والانتاج - قد تبرر جميعها قبول خسارة اقتصادية عامة بصفة مؤقتة .

وبغض النظر عن اثر الناتج القومى على العمالة العامة وعلى المستوى العام للمعيشة ، فان احلال الواردات يشجع على إعادة توزيع الدخل، وخلق فرص عمالة ودخل جديدة ، واحداث تغييرات فى مستوى الاسعار وفى القوة الشرائية للدخل النقدي ، مع تميز تكلفة امانة المتعطلين بعد أو قبل عملية الاحلال . ويجب على أية حكومة مسئولة أن تفكر أولا

في الاثر الذي قد يحدث على النتائج القومية . ومع ذلك فان عملية اعاده توزيع الدخل تهم من تمسهم بشكل مباشر ، كما قد يترتب عليها آثار اجتماعية وسياسية قوية .

## ب - التحويلات الرأسمالية (\*)

### قسم ١ - نظام التحويلات الرأسمالية :

يمكن تعريف التحويلات الرأسمالية عبر الحدود - وهي العنصر الثاني في العلاقات الاقتصادية الخارجية - بما يلي :

من وجهة نظر الدولة افان عائد تصدير سلعها وخدماتها يستخدم اساسا في سداد تكاليف وارداتها . وتؤدي زيادة الواردات حتما الى زيادة بنفس القيمة في الحقوق الأجنبية على مؤسسات الدولة ١ . كما أن زيادة الواردات في الدولة ١ (وهي صادرات دولة أخرى) تخلق ديونا اجنبية ، الأمر الذي يعنى بالنسبة للاقتصاد العادى ما نقصد به «التحويلات الرأسمالية» . وفي المثال الذى أوردها فانه يعنى بالنسبة للدولة ١ تحويلات رأسمالية صافية لصالح الدولة .

وقد تأخذ الديون اشكالا متعددة مثل: ائتمان قصير الاجل ، قروض متوسطة او طويلة الاجل ، حقوق ملكية أجنبية في المؤسسات المحلية او ملكية أجنبية لأراض وطنية . وقد يكون أطراف العملية في الجانبين أفرادا أو مؤسسات خاصة او هيئات عامة .

وتتيح التحويلات الرأسمالية عددا من العوامل المتغيرة نلخصها فيما يلي :

١ - لايتعين بالضرورة أن يكون الدائن هو المصدر . فقد يخضم بنك في بلد التصدير ب قيمة فاتورة المصدر ويتحمل هو عبء المطالبة بالدین ، أو قد يصبح البنك هو صاحب الدين بتقديم ائتمان أو منح قرض لشخص في الدولة ١ يستخدم هذا القرض في شراء واستيراد سلع من الدولة ب .

---

(\*) منعرض فيما يمد تحليلا واسما لمشكلة رأس المال الأجنبي .

٢ - قد تصبح شركة في الدولة ب دائنا، وذلك بان تصدر سلعا (معدات، مواد خام ، سلع نصف مصنوعة .. الخ) للاستثمار المباشر في الدولة (أ) ، وتأخذ حقوقها شكل ملكية كاملة أو مشاركة مباشرة.

٣ - ومن الناحية العملية فان الدخل القومي يشهد سيلا مستمرا من التحويلات الرأسمالية الداخلة والخارجة . ومن وجهة النظر الاقتصادية العامة فان كمية التحويلات الرأسمالية الداخلة تتوازن مع كمية العمليات الخارجية الفورية المقابلة في النهاية .

وخلال فترة معينة اذا تساوت التحويلات الرأسمالية الداخلة والخارجة ، تكون نتيجة ذلك عدم حدوث فائض في الاستيراد أو التصدير، بل تساوى تام بين حركات الاستيراد والتصدير . وبالنسبة للاقتصاد القومي فان فائض التحويلات الرأسمالية الى الداخل من التحويلات الى الخارج يساوى فائض إجمالي قيمة السلع والخدمات المستوردة من المصدرة ، ويؤدي الى زيادة عامة في السلع المعروضة في الدولة ، وزيادة في الدين الاجنبية على الدولة . والعكس صحيح بالنسبة لفائض التحويلات الرأسمالية الى الخارج .

وتختلف عمليات سداد رأس المال Capital Reimbursement عن العمليات الرأسمالية العادية في انها تعنى اختفاء المدين في البلد الذي يسدد والدائن في البلد الذي يتم التسديد لصالحه . ويجب أن ينظر الى هذه الملاحظة على ضوء حقيقة أساسية وهي أن جزءا كبيرا من التحويلات الرأسمالية الداخلة يترتب عليه تلقائيا عمليات سداد رأسمالية في وقت لاحق ، بحيث يتم الدفع من عائد تجارة التصدير ، ومن ثم تنخفض الارصدة النقدية المتاحة لتمويل تجارة الاستيراد .

٤ - تشكل المنح والهبات من رأس المال الاجنبي نوعا آخر من العمليات الرأسمالية . وعمليات داخلية فانها تختلف عن العمليات العادية في انها لا يترتب عليها مطالبات بالسداد للخارج ومن ثم لا تزيد المديونية العامة ، ولا تحتاج فيما بعد الى عمليات سداد رأسمالية .

٥ - وفي النظرية الاقتصادية ، ولاغراض احصائية فان دفع فوائد الاوراق المالية للدائنين الأجانب نتيجة للتحويلات الرأسمالية للداخل يعتبر مدفوعات لخدمات قدمها رأس المال الاجنبي ، أي مدفوعات واردات غير منظورة . وبالنسبة للدائنين فان هذه المدفوعات تعتبر دخلا لرأس المال .



## قسم ٢ - المفهوم الاقتصادى لتحويلات الرأسمالية :

من الناحية الاقتصادية ينظر الى التحويلات الرأسمالية الداخلة على انها فائض في عرض السلع (أو الاموال) الأجنبية وتوفرها بشكل مباشر أو غير مباشر للاغراض الاستثمارية (مثل الماكينات وتوسيع الطاقة الانتاجية ) .

اما التحويلات للخارج فانها ، ايا كانت الأسباب ، تعمل في اتجاه مضاد ، حيث تزيد من ندرة رأس المال داخليا وتقلل من سرعة النمو . كما ان التحويلات الرأسمالية للداخل - بهذا الاثر الإيجابي الذى ذكرناه - قد تؤدي تلقائيا الى تحويلات رأسمالية للخارج يكون لها آثارها السلبية وهذا سبب الاهمية الكبرى التى تملقها الحكومات فى الدول النامية على تدفق التحويلات الرأسمالية اليها ، وعلى العوامل والحوافز التى تحددها ، وعلى الاغراض التى تخضعها ، لمصلحة نمو اقتصادى متوازن .

ويلاحظ ان التحويلات الرأسمالية للداخل قد تؤدي الى زيادة الطاقة الانتاجية حتى اذا تربط عليها استيراد السلع الاستهلاكية كالسلع المخصصة لغذاء وكساء العمال المشتغلين بشق قنوات الري أو محطات انقوى . ومن ناحية أخرى فانه اذا استخففت التحويلات الرأسمالية للداخل فى مجرد تغطية المعجز الجارى فى الميزانية أو التوسع فى الاستهلاك مؤقتا ، فان اثرها على الطاقة الانتاجية يكون معدوما .

### ج - الخبرة الأجنبية

تفتقر معظم الدول النامية الى الخبرة الفنية والادارية كافتقارها الى رأس المال الحقيقى . وفى الواقع فان ندرة الخبرة تعوق التنمية الاقتصادية أكبر مما يعوقها رأس المال . وبمعايير الانتاج فان الاختلاف الاساسى بين الدول الاكثر والاقل تقدما يقاس باختلاف الخبرة .

ومن هنا يتضح المغزى الاقتصادى لاستخدام الخبرة الأجنبية فى أشكالها المختلفة . ومن هذه الاشكال المؤسسات والمشروعات الأجنبية والمشاركة المالية والتعاون الاقتصادى والفنى و/أو التعاون فى مجال

الاممال . وبراءات الاختراع والفنيين الاداريين المؤهلين ، والبحوث  
العلمية .. الخ .

ومن الناحية المالية يعنى استخدام الخبرة الاجنبية باى شكل  
من اشكالها واردات غير منظورة - اى استيراد للخدمات . ويجب على  
الخبرة الاجنبية ان تفل - مثل رأس المال الاجنبى - دخلا اضافيا  
وقائضا للتصدير لتغطية تكاليفها .

## الفصل الثالث

# الدول النامية والسوق العالمية

### ١ - أهمية العلاقات الاقتصادية مع الدول الصناعية

في ظل الظروف الاقتصادية الدولية الحالية تتطلع الدول النامية غالبا الى الحصول على عائد ملموس من المعاملات الاقتصادية التي تقيمها مع الدول المتقدمة صناعيا ، وذلك على ضوء البيانات السابقة عن التجارة ورأس المال والخبرة . وينطبق ذلك على استخدام رأس المال الاجنبي والخبرة الاجنبية ، التي لا يستطيع توفيرها الا الدول الصناعية . وينطبق نفس الشيء على التجارة الخارجية . فمن الناحية العملية نجد ان تجارة الدول النامية في هذه المرحلة من مراحل التقدم العالمي تكون أساسا مع الدول الصناعية . . فالأخيرة هي التي تشتري السلع التي تشكل الجزء الأكبر من الصادرات الرئيسية للدول النامية ، وهي التي تمدها بالسلع الصناعية التي تحتاجها . وعلاوة على ذلك فان خدمات النقل والعلاقات التجارية القائمة بين الدول النامية والصناعية أكبر كثيرا من تلك القائمة بين الدول النامية بعضها البعض . ومن الطبيعي أن يلعب التبادل السلمي بين الدول النامية دورا أعظم في المستقبل ، بتقدمها في عملية التصنيع .

وتفسر الحقائق السابقة سبب وجود تشابه ملموس بين المشاكل والمصالح الاقتصادية الدولية للدول النامية وذلك في مواجهة مشاكل ومصالح الدول الصناعية في العالم . وتكون نتيجة هذا الوضع اتجاهات التكتل على أساس الوضع الاقتصادي التي يشهدها عالمنا خلال هذا القرن .

## ب - الاتجاهات العامة

بالنسبة لتطور السوق الدولية ، تتميز فترة ما بعد الحرب أساسا بالسمات الآتية : -

- ١ - الزيادة الكبيرة والسريعة في عدد السكان .
- ٢ - السيل المتدفق من الاكتشافات العلمية والتقدم التكنولوجي .
- ٣ - الزيادة في تكوين رموس الاموال .
- ٤ - التوسع السريع في معدل الانتاج والدخل والاستهلاك ، نتيجة للظواهر الثلاث السابقة .

والملاحظ ان نمو السكان في معظم الدول النامية اكبر منه بكثير في الدول الصناعية سواء من الناحية المطلقة او من الناحية النسبية . وعلى العكس من هذا الوضع نجد ان التطور العلمى والتكنولوجيا وتكوين رأس المال Capital Formation يكون في الدول الصناعية اكبر بكثير عنه في الدول النامية . وعلى هذا الأساس فاذا نظرنا الى الارقام المطلقة نجد ان الدول الصناعية تحقق توسعا أسرع في الانتاج والاستهلاك ، وزيادة اكبر في نصيب الفرد من كلا الانتاج والاستهلاك .

ونتيجة لذلك يجد المنتجون في جميع أنحاء العالم انفسهم أمام طنب دائم التوسع على معظم السلع التقليدية وكذا السلع الجديدة . ولايؤدى دخول منتجين جديدا بالضرورة الى اخراج المنتجين القدامى . وبالنسبة لمن لديهم اعتماد لزيادة الانتاج نجد ان الأسواق تتسع مجالات لطلب جديد على مزيد من السلع ، وايضا على المنتجات الجديدة . وعلى سبيل المثال فان اقامة فنادق جديدة في الهند لا يؤثر على السياحة في فرنسا ، بل انها بالاحرى تشارك فرنسا في السيل المتزايد من السياح الذين يمول تحركاتهم تزايد الدخول .

## ج - حقائق عن الدول الصناعية

بالاضافة الى ان الدول الصناعية هي أهم أسواق العالم ذات الطلب الدائم التوسع فانها تتيح للدول النامية مزايا أخرى لها قيمتها هي : -

أولاً : ميزة الدفع بعملات قابلة للتحويل وقدرة الدول النامية على استخدام عائد التصدير في الأوجه التي تكون أكثر فائدة لها .

ثانياً : توفير سيولة نقدية تمكنها من تحمل كل عبء تمويل تجارتها الخارجية في الاتجاهين .

وتعاني بعض المناطق الصناعية من النفرة المتزايدة في عناصر الإنتاج المختلفة . ففي غرب أوروبا نجد أن النمو الاقتصادي النشط المترتب على سلسلة الاكتشافات الفنية وطموح قطاع الأعمال يتجاوز بسرعة موارد الطاقة البشرية الوطنية . فقد وصل استغلال الطاقة المائية لأقصى حدوده بعد أن كان قد وضع أساساً لتوفير طاقة كهربائية كبيرة بأسعار منخفضة للصناعات التي تحتاج لكميات ضخمة من التيار الكهربائي (مثل إنتاج الألومنيوم كهربائياً) . وقد نفذت بعض الموارد تماماً في الوقت الذي يخلق فيه التقدم الفني طلباً على موارد جديدة ، ربما يتمين توفيرها من مصادر خارجية . كما أن الافتقار إلى اليد العاملة قد فتح أبواب الدول الصناعية أمام هجرة عمال الدول النامية إلا أن ندرة العمل وعناصر الإنتاج الأقوى يفتح أيضاً مجالاً لإجراء عمليات صناعية معينة في مناطق تكثر فيها الأيدي العاملة والموارد الأخرى .

ومع ذلك تواجه الدول النامية في نفس الوقت قوى مضادة في أسواق الدول الصناعية ، وهو ما سنتناوله في البنود التالية : -

### قسم ١ - سياسة الحماية الزراعية

تتبع كل الدول الصناعية الآن سياسة الحماية بالنسبة لمنتجاتها الزراعية (ومعظمها في المناطق المعتدلة) . ومرجع ذلك أساساً إلى الضغوط السياسية القوية للجماهير ذات المصالح ، ومنها المزارعين والصناعات التي تعتمد على منتجات زراعية كالأسمدة والماكينات الزراعية . . الخ ، والصناعات اليدوية المحلية ، ومنتجي وموزعي السلع الاستهلاكية اللازمة لسكان الريف ، كما أن سياسة الحماية الزراعية تقترن جزئياً بسياسة موازنة الدخل التي تتميز بها الدول الصناعية الحديثة . وتحددها أيضاً الحاجة للدفاع القومي ، وهي حاجة تزداد شدتها بسبب عدم الاستقرار الدولي وتهديد الأسلحة الحديثة للمواصلات الدولية .

وتهدف كل انسياسات الحماية الى رفع الدخل من الزراعة لعللى المستوى الذى تكون عليه فى حالة اتباع سياسة حرية التجارة . ويتربى على ذلك بالضرورة توسع مصطنع فى الانتاج الزراعى الوطنى وهو توسع لم يكن ليتحقق فى غياب مثل هذه الاجراءات . وقد يقود التوسع الى زيادة الاكتفاء الذاتى وربما الى زيادة مصطنعة فى الانتاج . كما هو حال القمح والزبد فى الولايات المتحدة الامريكية . وتكون نتيجة ذلك كله تخفيض حجم التجارة الدولية والحد من فرص التصدير امام الدول التى تصدر المنتجات الزراعية اساسا ، وضغط مماثل على اسعار السوق الدولية .

وهناك ظاهرة اخرى تجدر الإشارة اليها : فعلى اساس المستوى المرتفع الحالى للمعيشة فى الدول الصناعية فان الطلب على المنتجات الصناعية فى هذه الدول لا ينمو بنفس نمو نسبة دخل الفرد ( اى ان مرونة الطلب على السلع الغذائية منخفضة ) ومن ثم فان آثار الحماية بالإضافة الى هذه المرونة المنخفضة للطلب هى السبب فى تخلف التجارة الدولية فى المنتجات الزراعية دائما عن معدل الانتاج والاستهلاك الدوليين .

وللحماية الزراعية ، عن طريق اعطاء المنتجين الوطنيين أولوية فى الأسواق المحلية نتيجة أقوى، هى ان عبء موازنة العرض المتقلب بالطلب المتقلب ينتقل الى تجارة الاستيراد . ويحد المنتجون الوطنيون حماية كاملة ليس من تذبذب الانتاج الدولى والدورة الاقتصادية الدولية فحسب ، بل من تذبذب الطلب المحلى أيضا . وتكون نتيجة ذلك ان التذبذب فى الانتاج والطلب الدولى لا يؤثر الا على النسبة البسيطة من الانتاج التى تنسحب الى السوق الدولية وعلى الطلب على الاستيراد وكذا على الانحمار الدولية الأمر الذى يعوق صادرات الدول المصدرة للمنتجات الزراعية .

ويزيد من قوة الاتجاهات الحماية التى ذكرناها فى البنود السابقة اقامة كتل مثل المجتمع الاقتصادى الاوروبى (السوق الاورونية المشتركة) : EEC الذى يرتبط بحسب معاهدة روما بيسياسة زراعية مشتركة لدول غرب أوروبا الداخلة فيها .

ولاغنى مثل هذه السياسة الا حماية زراعة دول غرب أوروبا بالمحافظة على أسواق كانت مفتوحة من قبل مثل أسواق المانيا الغربية وبلجيكا ولكسمبورج أمام المزارعين الفرنسيين والهولنديين والاطاليين . وكان هؤلاء المزارعون لا يجدون أمامهم الا أسواقهم الوطنية الضيقة

ليصرفوا انتاجهم فيها ، الامر الذى كان يمنهم من الاستخدام الاكمل لاساليب الانتاج الحديثة والوصول الى طاقتهم الانتاجية القصوى وهو ما يستطيعونه الآن مما سيؤدى الى أن يحل التوسع فى الانتاج الزراعى فى السوق المشتركة محل المنتجات الزراعية التى كانت تستورد من الخارج من قبل .

ومن الناحية التاريخية فان الدول الست الاعضاء باقامتها لسوق صناعية مشتركة كبرى جديدة مستخدمة طاقة زراعية كبيرة لم تكن مستغلة من قبل تكون قد حققت نفس القانون الاقتصادى السياسى الذى يؤدى الى الاكتفاء الذاتى الزراعى للأسواق الصناعية الكبرى مثل الولايات المتحدة الامريكية والاتحاد السوفيتى . والواضح أن فرض نظام الحماية الزراعية الجديدة على اسواق هامة كانت مفتوحة من قبل لكل الدول الزراعية المصدرة ، أمر يعوق عملية التنمية الاقتصادية فى دول نامية معينة ، بغض النظر عن أن الولايات المتحدة ستتأثر أكثر بهذه السياسة .

## قسم ٢ - الرسوم الجمركية التصاعمية على السلع الصناعية

### ١ - الرسوم الجمركية التصاعمية وأثرها الحمائى

لنفترض السياسات الجمركية التقليدية صوما رسوما كبيرة على استيراد المواد الخام من الخارج ، فى الوقت الذى تزداد فيه الرسوم تصاعديا بزيادة درجة تصنيع السلع المستوردة . ويعتبر هذا النظام العقبة الرئيسية أمام الدول النامية ، وهى حقيقة لم تلق اهتمام هذه الدول أو الدول الصناعية الا أخيرا . والنتيجة الخطيرة التى تتحملها الدول النامية من هذه السياسة هى تمييز صارخ بين رسوم الاستيراد القليلة ( فى شكل نسبة مئوية من قيمة السلعة ) وآثارها الحمائية على خطوات التصنيع المتتابة .

ولنفترض أن صاحب مصنع فى دولة صناعية (ص) ينتج م ص . وأنه يستورد طنا من المادة الخام خ من دولة نامية ثانية (ن) وأن الرسم الجمركى المفروض عليه صفر على أساس السعر سيف CIF (تسليم ميناء الوصول) وهو ٦٥ دولارا .

ولنفترض أن صاحب المصنع م ص يبيع السلعة م وهى سلعة نصف مصنعة أو تامة الصنع حصل عليها من وحدة من المادة الخام خ

يسعر ٨٠ دولارا على أساس أن فقد الوزن في تصنيع السلعة ب يمكن اهماله أو عدم الحاجة الى حساب مصاريف الشحن حيث انها شبه متساوية بالنسبة للسلعة د والسلعة ب وبخلاف ذلك فإن كل الحسابات التالية ستكون نتيجتها مختلفة ، وان الرسم في الدولة على المنتج ك هو ١٥٪ .

وعلى أساس هذه الافتراضات فإن المنتج ج في الوجود في الدولة ن اذا اراد أن يطلب السلعة س في الدولة الصناعية ص يسعر تنافسي ٨٠ دولارا يجب أن يصرف السلعة س يسعر صيف بدون الرسوم - بحسبه كما يلي :-

$$٨٠ \text{ دولارا} = ت \times \frac{١٥}{١٠٠} \times$$

$$\text{أو } ت = ٨٠$$

وبذا يكون امام المنتج من عائد يحسب بالشكل التالي :

٦٩٥٦ دولار - ٦٥٠٠ دولار ( سعر المادة الخام خ ) = ٤٥٦ دولار

وبالنسبة للمنتج م من يكون العائد ٨٠ - ٦٥ = ١٥ دولار

وتبلغ رسوم الاستيراد في الدولة ص ١٥٪ من ٦٩٥٦ دولار = ١٠٤٤ دولار

ويكون الاثر الحمائي لك ١٠٤٤ دولار كما يلي :

١ - اذا عبرنا عنه بنسبة مئوية من القيمة المضافة في الدولة ص يكون  
 $١٠٤٤ : ١٥ = ٦٩٦٠٪$

٢ - اذا عبرنا عنه بنسبة مئوية من القيمة المضافة التنافسية في الدولة ن يكون

$$١١٤٤ : ٤٥٦ = ٢٢٨٩٪$$

وهنا نجد أن المنتج م ن الوجود في الدولة النامية ن يعجز عن توفير السلعة س بعائد قدره ٤٥٦ دولار . وهذا يثبت أن الاثر الحمائي لك ٦٩٦٠٪ أو ال ٢٢٨٩٪ يكون اثرا مانعا تماما . ويمكن ان نتقدم بالمناقشة الى نقطة أخرى :

في المثال السابق اذا فرضنا ان سعر المادة الخام هو ٤٠ دولارا بدلا من ٦٥ دولارا ، فإن العائد ( أى القيمة المضافة يكون كما يلي :

$$\begin{aligned} \text{بالنسبة ل م من } ٨٠.٠٠ - ٤٠.٠٠ &= ٤٠.٠٠ \text{ دولارا} \\ \text{بالنسبة ل ن من } ٦٩٥٦ - ٤٠.٠٠ &= ٢٩٥٦ \text{ دولارا} \end{aligned}$$



وسيتمتع المنتج م ص بحماية تبلغ قيمتها  
ويكون الأثر الحمائي كما يلي :

١ - اذا عبرنا عنه بنسبة مئوية من القيمة المضافة في الدولة ص  
 $1.044 : 40 = 26\%$

٢ - اذا عبرنا عنه بنسبة مئوية من القيمة المضافة التنافسية في  
الدولة ن

$$1.044 : 29.56 = 35.3\%$$

وبذا ينخفض الفرق في العائد بين م ص ، م ن من ١٥ : ٢٥٦  
الى نسبة اقل من الناحية الحمائية هي ٤٠ : ٢٨٥٦

### ب - الرسوم التصاعدية كعائق امام الدول النامية

نستنتج من العملية الحسابية السابقة انه اذا كان معدل الرسوم  
الجمركية ثابتا ، فانه كلما انخفضت القيمة المضافة في عمليات التصنيع  
كلما زاد الأثر الحمائي ، بل وربما المانع . ومن ثم فان أفضل فرص  
النجاح امام الدول النامية التي تسعى لتصدير سلع صناعية نصف  
مصنوعة أو تامة الصنع تكمن في أبسط مراحل الانتاج - وذلك من ناحية  
الاسلوب والتكاليف ، خاصة في عمليات التصنيع الأولية للمواد الخام  
والمواد الغذائية الوطنية .

هذه هي أبسط الحلول التي يكون لها أدنى قيمة مضافة والتي  
تعوقها - مع ذلك - سياسة الرسوم الجمركية التصاعدية التقليدية  
التي تتبعها الدول الصناعية والتي يكون لها أكبر أثر حمائي ممكن في  
مواجهة صادرات الدول النامية . وعلى النقيض فان صادرات الدول  
الصناعية تتمتع في المتوسط بقيمة مضافة عالية نسبيا اذا قورنت  
بمنتجات الدول النامية . ومن ثم فاتها تستطيع أن تواجه الأثر الحمائيا  
بسيطا نتيجة لأية تعريف جمركية تصاعدية .

ونستنتج من ذلك أن نظام الرسوم الجمركية المطبق حاليا في الدول  
الصناعية والدول النامية تكون له آثار حمائية تعوق صادرات الدول  
النامية أكثر مما تعوق صادرات الدول الصناعية ، وبذا فان الرسوم  
الجمركية التصاعدية تكون في غير صالح الأولى وليس الأخيرة .

وهناك حجة أخرى لها دلالتها : وهي أن إجراء تغيير جذري في نظام التعريفات الجمركية - من جانب الدول الصناعية على الأقل - سواء بالتحول إلى تعريفات غير تصاعدية أو بإلغاء كل رسوم الاستيراد ، يمكن الدول النامية من بدء إقامة صناعات للتصدير ، خاصة تلك التي تعتمد على المواد الخام الوطنية . كما يمكن هذه الصناعات من أن تنافس الصناعات القائمة في الدول الصناعية ، مستفيدة من عنصر رخص الأيدي العاملة ، كما يحدث الآن في صناعة النسيج .

ومع ذلك فإنه كقاعدة لا تقوم الدول النامية بإدخال ما تحصل عليه من نقد أجنبي أو ذهب نقدي ، إذ أنها تحت ضغط سياساتها الإنمائية تنفق هذه الموارد أولاً بأول . ومن ثم فإن العائدات الإضافية من النقد الأجنبي تعنى المزيد من الواردات خاصة من المعدات . وينتج عن ذلك صادرات إضافية إلى الدول الصناعية . وبالنسبة للآخرية فإن عملية التنمية تتضمن إجراء عملية مواعمة داخلية *internal adaptation* تكفل الانتقال من الإنتاج للاستهلاك المحلي إلى الإنتاج الأكثر تقدماً ، لأغراض التصدير .

وبالنسبة للاقتصاد القومي ككل نجد أن خسائره من الانتقال إلى مرحلة الإنتاج للتصدير تعوضها مكاسبه من الإنتاج للاستهلاك المحلي . وفي النهاية لا يكون هناك مجال للتضحيات في أي من الجانبين بل مكاسب مشتركة لكليهما .

وتسير التجارة الدولية في طريق المكاسب المشتركة . وينطبق القاعدة التي سارت عليها السوق الأوروبية المشتركة بالنسبة للواردات من الدول النامية المنتسبة للسوق نجد أن نصوص معاهدة روما (١٩٥٧) المتعلقة بانتساب الدول الأخرى إلى السوق ، واتفاق الانتساب الذي أبرم في يونيو ١٩٦٢ يعلن مشكلة الرسوم الجمركية التصاعدية أمام الدول المعنية بشكل كامل وجذري ، كما أن دورة كينيدي *Kennedy Round* ( قانون التوسع التجاري الأمريكي لسنة ١٩٦٢ ) وستعرض له فيما بعد ) تعمل في نفس الاتجاه ، وأن كان بدرجة أقل .

بالنسبة لصعوبات عملية المواعمة الداخلية في الدول الصناعية ، فإن الحل السياسي الكافي يتضح في معاهدات المجتمع الأوروبي للصلب والفحم *ECSC* والسوق الأوروبية المشتركة ، وكذا في قانون اتوسع التجاري لسنة ١٩٦٢ - وكلها تضمن تقديم معونة كبيرة للموازنة للمشروعات والأفراد عند تأثرهم بسياسات التعريفات الجديدة . وقد

يسمى البعض هذه سياسة حمائية توسعية تتطلع الى الخارج اذا قورنت بالسياسة الحمائية المقيدة التى تقتصر على الداخل .

### قسم ٣ - التمييز الجمركى Tariff Discrimination

بينما تعمل احكام السوق الأوروبية المشتركة المشار اليها فى البند السابق على دعم المركز التجارى للاعضاء ، فانها تعتمد ايضا الى التشدد فى التفرقة تجاه الدول النامية التى لا تنتمى للسوق بحيث يكون التحسن لمصلحة الاولى انكاسا للتمييز ضد الأخيرة فى معظم الأحيان . ويسرى نفس المفهوم على نظام التفضيل الامبراطورى لدول الكومنولث الذى بدأ عام ١٩٣١ ، ونظام التفضيل فى المنطقة الامريكية الفليبينية ، ونظام التفضيل فى المنطقة الفرنسية السابقة ، وعلى الترتيبات التى كانت قائمة حتى عام ١٩٦٥ بين فرنسا ودول المغرب الثلاث .

كما كانت هذه التفضيلات الجمركية تكمل وتقرن بأشكال أخرى من المعاملة التفضيلية فى حصص الاستيراد والضرائب الداخلية وقيد المدفوعات وحرية انتقال رموس الاموال .

وبالنسبة للدول الصناعية المشتركة فيها فقد كان هناك أكثر من دافع يحركها فى هذا الاتجاه . اذ نجد أن اقامة نظام التفضيل الامبراطورى للكومنولث البريطانى ابان الازمة الاقتصادية الدولية فى اوائل الثلاثينات من هذا القرن واثناء انهيار عالم القرن التاسع عشر كان فى أساسه محاولة لمقاومة القوى التى انتشرت مهددة بانهيار وكساد اقتصادى دولى ، فى مجال محدود هو منطقة الكومنولث .

وفى الستينات استمرت كل التفضيلات الامبراطورية التى اقترنت منذ البداية بتعاون تقدى فى الكتلة الاسترلينية ثم بالمنطقة الانسترلينية بعد ذلك ، وبحقوق كاملة للكومنولث فى سوق رأس المال البريطانى . ويرجع استمرار قيامها الى المزايا الاقتصادية التى تجنيها منها الدول الاعضاء على حساب الدول غير الاعضاء ، وذلك لانها تشكل أيضا سندا أساسيا للكومنولث كنظام سياسى .

وقد تمخضت السوق الأوروبية المشتركة من منطقة تفضيل أخرى تضم دولا غير الدول الأوروبية ، وهى الدول الإفريقية التى كانت لاتزال تحكمها بعض دول السوق عند توقيع معاهدة زونا . وباعتبارها دولا تابعة سابقة للدول الاعضاء فى السوق ، فقد كان من الضرورى ضمها

بشكل أو بآخر إلى النظام الاقتصادي الجديد ، وهو نظام لم يكن ليتطور لو لم يتم ذلك .

وفي نهاية الستينات عملت السوق الأوروبية المشتركة وصممت الحكومة الفرنسية على إبقاء روابطها بمستعمراتها الأفريقية السابقة قوية ، حتى لو كان ذلك على حساب تقديم تضحيات تجارية ومالية ملموسة . ويرجع هذا الموقف لاعتبارات سياسية واعتبارات اقتصادية وثالثة إنسانية أو اتفاقية .. بالإضافة إلى أن الدول الكبرى وأن اضطرت إلى التخلي عن مسؤولياتها السياسية فإنها لا يمكن بسهولة أن تتحلل من مسؤولياتها الأدبية التي تحملتها من وعى أو لا وعى ، خاصة **لذا كان في ذلك مصلحة مادية لها .**

ومن ناحية الدول النامية التي طلب إليها أن تنضم أو تستمر في البقاء في نطاق الكومنولث أو السوق الأوروبية المشتركة ، فإنها قد تجاوزت بشكل فعال باستثناء غينيا . ويرجع ذلك لحقيقة أن هذه المناطق تتيج لها ميزات اقتصادية حقيقية دون أن تحيق بها آثارا اقتصادية معاكسة . ومن الصعوبة بمكان على حكومات الدول النامية أن ترفض تلك الميزات .

ومع ذلك فإن مناطق التفضيلات ، خاصة السوق الأوروبية المشتركة ، يجب أن تثير اهتمام الدول النامية بل وقلقها أيضا ، ونقص الدول النامية تلك التي استبعدت من مناطق التفضيلات هذه . فهذه الدول لم تحس بعد بالأثار الكاملة للسياسة التمييزية ضد تجارتها الخارجية . ولكن كلما زادت سرعة التنمية الاقتصادية وتحسن ومستوى إنجازاتها زادت قوة السياسة التمييزية ضدها . وسوف تغير مناطق التفضيلات من هذه العملية حيث تعجل بعملية النمو الاقتصادي في الدول المنتسبة لتفوق قرينتها بخارج هذه الدول .

وعلاوة على ذلك فإن مناطق التفضيلات التي تقسم الدول النامية إلى منتسبة وغير منتسبة ستزيد الصعوبة التي تواجهها هذه الدول في الاستخدام الأمثل والكامل لفرص التعاون بينها ، والذي يمكن أن يتمثل في تنسيق مشروعات التنمية بين هذه الدول أو تنفيذها بشكل مشترك فيما بينها ، أو الدقاع من مصالحها المشتركة في مجال السياسة التجارية والمسائل الدولية .. الخ .

## قسم ٤- اتجاهات التكامل

### ١ - حالات في التكامل

ذكرنا بعض حالات التكامل بين الدول الصناعية وآثارها السلبية والايجابية على الدول النامية ، وذلك حين تعرضنا لموضوع الحماية الزراعية وسياسة تعريفات على المنتجات الصناعية والتميز الجمركي ولاشك ان المؤسسات التي تنمي عمليات التكامل وتطورها تحتاج لمزيد من التعليق :

**اولا : المجتمع الاقتصادي الاوروبي (السوق الاوروبية المشتركة)**  
European Economic Community (European Common Market)

تأسست عام ١٩٥٧ بمعونة وتحت ضغط الولايات المتحدة التي كانت تطلع الى اقامة هيكمل اقتصادي سليم وسياسي متحد لغرب أوروبا يصبح حليفا يعتمد عليه في الصراع التاريخي مع الاتحاد السوفيتي . اما الاوروبيون فقد وجدوا فيها طريقا لتقدم اقتصادي اكبر ومزيد من القوة والوحدة السياسية .

**ثانيا : منطقة التجارة الحرة الاوربية European Free Trade Area**  
تأسست عام ١٩٥٩ من الدول الباقية في غرب أوروبا كرد فعل للسوق الاوروبية المشتركة ، ولواجهة آثارها التمييزية على اقتصاديات هذه المنطقة . ومن وجهة نظر مؤسسيها ، فانها تهدف الى ايجاد تفاهم بينهم وبين السوق على ايجاد سوق مشتركة للدول الاوروبية جمعاء (٣) . وهذا التطور في حد ذاته يهدف لان يضمن لهم موايا حرية التجارة في المنتجات الصناعية داخل المنطقة الاوروبية .

**ثالثا : خطة كينيدي لعام ١٩٦٢ Kennedy Plan**

كانت هي الاخرى رد فعل ، للتمييز ضد الولايات المتحدة التي استبعدت مما كانت تتوقع ان يكون سوقا اكبر للدول الاوروبية . وهي ايضا رد فعل للسياسة الزراعية الحمائية المتزايدة داخل السوق ، ولتمييز الذي تمارسه السوق بتفضيل منتجات الدول الانريقية المنتسبة على منتجات الدول النامية في أمريكا اللاتينية وجنوب آسيا والتي تعتمد على المعونة الامريكية .

(\*) انضمت بريطانيا وايرلندا والدانمرك الى السوق المشتركة اعتبارا من اول

عام ١٩٧٣ .

**رابعة :** مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة : Council of Mutual Economic Assistance (Comecon) هو السوق المشتركة للدول الشيوعية .  
بالإضافة الى انه نتيجة منطقية للفكر الاقتصادي الماركسي فانه يعتبر أساسا أداة لدمج الروابط الاقتصادية والسياسية بين الاتحاد السوفيتي والدول الشيوعية الأخرى .

### ب - أثر هذه الإجراءات على الدول النامية

يمكن تلخيص أثر التطورات السابقة على الدول النامية فيما يلي :

١ - هناك سمة مشتركة لكل هذه المناطق والتكتلات في انها تشجع التوسع الاقتصادي السريع في الدول الصناعية المعنية ، مقترنة بزيادة مظمى في الكفاية والتصنيع الآلى وزيادة الإنتاجية بحيث تتجاوز كل امكانياتها الدول النامية .

اما الآثار السلبية لهذه التكتلات على الدول النامية فهي :

**أولاً :** تزايد الهوة بين مجموعتي الدول بالنسبة للنتائج القومية ومستويات المعيشة .

**ثانياً :** استمرار الانخفاض في تكاليف الإنتاج التنافسي في الدول الصناعية مما يزيد صعوبة التصنيع أمام الدول النامية (بما فيها الدول المنتسبة لهذه التكتلات) .

**ثالثاً :** عبء ثقل على رأس المال في الدول الصناعية نفسها ، الأمر الذي يقلل كمية رأس المال المتاح للتصدير للخارج ويزيد من تكاليفه ممثلة في أسعار الفائدة .

وبالنسبة للآثار الإيجابية فهي :

**أولاً :** يمكن ان يؤدي التوسع الاقتصادي وارتفاع مستوى المعيشة في الدول الصناعية الى زيادة الطلب على منتجات المناطق الاستوائية وعلى مواد خام جديدة أخرى وعلى سلع تنتجها الدول النامية .

**ثانياً :** قد يدفع تزايد ندرة الموارد الطبيعية (القوى المائية مثلاً) والابدى العاملة المشروعات الصناعية القريبة الى نقل بعض العمليات

التصنيعية الى الدول النامية التى تكون فيها عوامل الانتاج هذه أرخص وأكثر وفرة .

٢ - تفتح دول السوق الأوروبية ومنطقة التجارة الحرة والكوميون أسواقها للأعضاء والمنتسبين بينما تستمر فى فرض الرسوم الجمركية العادية على وارداتها من الدول الأخرى . وبذا تمارس تمييزاً فى مواجهة بقية العالم على اتساعه يفيم عقبات جديدة أمام صادرات الدول الأخرى الى هذه الكتلة . كما يحدث نفس الشيء لعملية التصنيع فى الدول الصناعية غير المنتسبة .

٣ - ان اتفاق انتساب بعض الدول الإفريقية للسوق الأوروبية المشتركة باتاحتها دخول منتجات هذه الدول للسوق يهدد بأن يؤدي الى توسيع انتاجها وتصدير منتجات استوائية للسوق بشكل يعوق صادرات الدول النامية الأخرى . وتؤدي هذه المحاباة فى وقت لاحق الى مساعدة عملية التصنيع فى الدول المنتسبة .

٤ - وتؤثر السياسة الزراعية الحمائية للسوق الأوروبية المشتركة على أولويات المتحدة والدول الأخرى الفنية التى يتوافر لديها فائض زراعى بالمناطق المعتدلة ، ولكنها بالدرجة الثانية تضر دولاً نامية مثل الأرجنتين وأوروغواى .. الخ .

#### قسم ٥ - المعاملة المالية للمنتجات الاستوائية

تقوم السياسة المالية لمعظم الدول الصناعية على فرض ضرائب مرتفعة على بعض المنتجات الاستوائية مثل البن والشاي والكافور والدخان والفواكه الاستوائية (١) التى كانت ولا تزال تعتبر من الكماليات . وتكون هذه الضرائب فى شكل رسوم استيراد أو ضرائب داخلية . ويؤدي تخفيض هذه الرسوم فى حالات معينة الى ضياع موارد كبيرة على الخزنة العامة .

ولما كانت الضرائب سالفة الذكر تتناول سلعا يتميز استهلاكها بمرونة سعرية مرتفعة فانها تبقى الاستهلاك الى ماتحت المستوى الذى

---

(١) يخضع سكر اللصب فى بعض الدول الصناعية لضرائب مرتفعة وذلك لحماية الانتاج المحلي من سكر البنجر .

يمكن أن يبلغه لو انخفضت اسعارها بتخفيض الضرائب عليها . ومن ثم فان الدول المصدرة ... ومعظمها نامية - تهتم بالفناء الرسوم المقررة على هذه السلع ، او على الأقل حذف عنصر الضريبة الكمالية عليها .

#### القسم ٦ - المواد الاصطناعية Synthetic Materials

استمر التقدم في تصنيع المواد الاصطناعية ، وهو الذي كان قد بدأ تحت ضغط الحرب الاقتصادية والانهيار الذي صاحبه في طرق المواصلات ، وذلك استجابة للطلب المستمر على مواد ذات مواصفات ميكانيكية وكيميائية وجمالية أفضل . ومن ثم فان المنتجات الطبيعية للدول النامية التي تتأثر أكثر من غيرها هي المطاط وخيوط القطن والحبر والصوف والسيرال والكتب الهندي . ويأتي بعدها منتجات اخرى مثل المشروبات .

ومن الواضح ان زيادة انتاج المواد الاصطناعية يؤدي الى الحد من استهلاك السلع الطبيعية المماثلة وتخفيضه لمستوى أقل كثيرا من الامكانيات الفعلية ، ناهيك عن الفرص المتاحة امامها لو لم تكن هذه المواد قد انتجت أصلا . ولاشك ان الاخرة لها تأثيرها على اسعار المنتجات الطبيعية التي تنافسها .

وبشوع نظام النشاط الحر في الدول الصناعية الغربية ، ومع الحوافز سالفة الذكر لتحسين انتاج المواد ، ومع الاهتمام اللازم باعتبارات الدفاع القومي فان الدور الذي تلعبه المواد الاصطناعية الآن وفي المستقبل في أسواق الدول الصناعية يمكن اعتباره عنصرا دائما يجب مراقبته عن كثب وباستمرار مع اجراء التعديل والتوفيق اللازم حسب تطوره .

#### الاتجاهات السائدة في الدول النامية

تناولنا في البنود السابقة بعض الحقائق والاتجاهات السائدة في الدول الصناعية وهي تؤثر على مجموعة الدول النامية وذلك من وجهة نظر المجموعة الاخيرة . وسنتعرض بمزيد من التفصيل للاتجاهات التي



تواجهه أو ستواجه كل دولة نامية على حدة في المستقبل وذلك في علاقتها الاقتصادية مع الدول النامية الأخرى .

من الناحية النظرية تتيح الدول الأقل تقدما Less Developed أمام زميلتها الدولة النامية Developing الفرص التالية :

١ - أن اقتصادياتها النامية - ومن ثم المتوسطة - قد تفتح أسواقا جديدة لاستيراد سلع تقليدية وجديدة .

٢ - أنها قد تعتبر مصدرا أرخص لتوريد عناصر الإنتاج من الدول الصناعية .

٣ - قد تفتح أسواقا جديدة بتخفيض استيرادها من الدول الصناعية لمصلحة الاستيراد من دولة أخرى .

٤ - وبالعكس فإنها - كمنتج ومصدر لنفس السلع - قد تبدأ في التنافس أو زيادة التنافس فيما بينها في الأسواق الخارجية .

وتشير النقاط من (١) إلى (٣) إلى امكانيات التوسع في التجارة بين الدول النامية . إلا أن استغلال هذه الامكانيات يواجه العقبات الرئيسية التالية :-

١ - أولا وقبل كل شيء يجب أن يكون المصدرون قادرين على منافسة الموردين التقليديين في السعر والصنف والخدمة واحترام التعاقد . وفي كل من هذه النواحي يتعين عليهم التغلب على صعوبات كبيرة ، وكذا تحيزات صارخة . وفيما يتعلق بالتسعر التنافسي فيجب أن نوجه النظر إلى أن الاتجاه إلى - أو ربما الحاجة إلى - حماية عملية التصنيع بضرائب جمركية حمائية و/ أو قيود استيراد يضعف قدرة الدول النامية على تنمية تجارة الدولة من البداية ، ومع هذا تكافح الدول النامية من أجل مشروعات الرسوم الجمركية التفضيلية ، التي ستناقشها فيما بعد .

٢ - بينما نجد أن تجارة الدول النامية مع الدول الصناعية في كلا الاتجاهين (الاستيراد والتصدير) تعولها الأخيرة في الغالب ، فإن العبء المالي للتجارة بين الدول النامية يجب أن تتحمله هذه الدول نفسها عالم تتولاها الشركات التجارية الدولية القريبة ويصعب هذا التمويل عبثا يستنزف باستمرار موارد رأس المال

النادر الذي تفتقر إليه الدول النامية لأهداف التنمية . ويريد من خطورة هذه العقبة وجود قيود مدفوعات تقضي بالانستخدام الثنائي والتجميد المستمر لعائدات التصدير . وعلى العكس فإن التعامل بين الدول النامية والصناعية المتقدمة - في الستينات - اتاح للأولى ميزة أن عملاتها الوطنية أصبحت قابلة للتحويل ، كما أن ترتيبات المدفوعات الثنائية تجعلها تعمل بشكل أكثر يسرا نتيجة للتحركات الأكبر والأكثر تنوعا للتجارة ورأس المال التي تتميز بها علاقاتها الاقتصادية الخارجية .

## الباب الثاني :

---

مجالن النشاط الحكومى  
فى العلاقات الاقتصادية الخارجة



## الفصل الرابع

### الأنشطة الحكومية عدا سياسات التجارة والمدفوعات

#### ١ - التوسع في الصادرات

##### قسم ١ - التوسع في الإنتاج للتصدير

##### ( ١ ) التوسع في الإنتاج

ناقشنا في صدر هذا الكتاب المقارنة بين التجارة الداخلية والإنتاج للاستهلاك المحلي وبين الصادرات والإنتاج التصديري ، والتوسع المحتمل فيهما . ونتيجة للتمهيمات التي أوردناها فإن أية حكومة ترغب في أو تتعرض لضغط للأسراع في توسيع خطوط التصدير الحالية أو إقامة خطوط جديدة ، يجب أن تحكم على مثل هذه المشروعات من وجهة نظر الإطار الاقتصادي للدولة وسياساتها الاقتصادية ككل . والمقياس الأساسي في كل الظروف هو الأثر طويل المدى على الاقتصاد القومي ، الذي أشرنا إليه في البداية . ومن المقاييس الاقتصادية الأخرى والهامة الآثار التي تنعكس على العمالة العامة وسوق رأس المال وميزان المدفوعات ، والتي يختلف وزنها النسبي من دولة لأخرى حسب ظروفها الاقتصادية والسياسية .

وقد تختلف وجهة نظر القائمين على الاقتصاد القومي عن وجهة نظر القائمين بالنشاط الفردي . ومن أمثلة ذلك أن تحويل حقول الأرز إلى مزارع للمطاط ، في ظل ظروف تتطلب استيراد أرز أجنبي ، قد يفيد أصحاب الأراضي ماديا . إلا أن ذلك قد يتسبب في تخفيض العمالة والنتائج القومي ، وربما صافي دخل الدولة من النقد الأجنبي . وبالإضافة إلى المعايير الاقتصادية فإن التوسع في خطوط الإنتاج الحالية أو إدخال خطوط إنتاج جديدة سواء للاستهلاك المحلي أو للتصدير ، يعتمد أساسا

على مدى توافر عناصر الانتاج مثل الارض والموارد الاساسية الاخرى  
والنخس والقوى البشرية والطاقات الفنية .

### (ب) اعتبارات تتعلق بميزان المدفوعات

تطلب مواجهة مصاعب النقد الأجنبي حرصا شديدا في تتبع آثار  
أى تغيير في نتائج عملية التجارة الخارجية - مثل التغيير في هيكل الانتاج  
بالدولة - على ميزان المدفوعات ، بالإضافة إلى أثر أى زيادة أو نقص  
مباشر أو غير مباشر حالى أو مستقبل فى عائدات التصدير من النقد  
الأجنبي نتيجة لهذا التغيير .

وإذا احتاج أى مشروع لاستيراد معدات أجنبية منذ بدايته فإن  
النتيجة المحتملة تكون اتفاق نقد أجنبي . وإذا كان هناك رأس مال  
أجنبي فى المشروع فإن هذا المشروع يمكن - على العكس - أن يؤدى إلى  
إيراد بالنقد الأجنبي . فى حين أن إعادة تحويل الفوائد والأرباح وسداد  
رأس المال إلى الخارج ستتسبب فى النهاية فى اتفاق نقد أجنبي . وقد  
تناولنا هذه الناحية بالتفصيل فى البنود التى سنعرض فيها لتقييم أثر  
الاستثمارات الأجنبية على ميزان المدفوعات . وحين يبدأ الانتاج الجديد  
فانه يؤدى إلى عائد إضافى من النقد الأجنبي . إلا أنه فى نفس الوقت قد  
يتطلب مصروفات إضافية من النقد الأجنبي لاستيراد مواد خام  
وسلع نصف مصنوعة وقطع غيار وخبراء أجانب . الخ .

وأخيرا فانه فى حالة ما إذا تدخل الانتاج الجديد مع خطوط الانتاج  
الحالية فإن هذا أيضا قد يؤدى بشكل غير مباشر إلى ضياع أو كسب  
نقد أجنبي .

### (ج) استقلال الموارد الطبيعية :

فى كل الظروف نجد أن من المهام الأساسية للحكومة مسح الموارد  
الطبيعية والسيطرة على استغلالها . وتزداد أهمية ذلك إذا كانت هذه  
الموارد للتصدير .

ويجب التمييز بين ثنائى الموارد الطبيعية التالية : -

١ - موارد تنضب بمرور الوقت ( كالمناجم والبترول ) .

## ٢ - موارد قابلة للتضبيب .

٣ - موارد يمكن أن تنضب (مثل التربة القابلة للزراعة والغابات الخ) .

ولا حاجة بنا الى التعليق على الموارد القابلة للتضبيب (٢) فقد يؤدي استغلالها الى تدفق عائدات كبيرة بسرعة . ويجب استغلال هذه الموارد لاقصى الطاقات مع شروط خاصة تسمح بالاستغلال حسب أولويات تكون في مقدمتها الاحتياجات المحلية التي تهدف لزيادة امكانيات التصدير .

اما بالنسبة للموارد (٣) التي يمكن - ولكن لا يجب أن تنضب فانها تحتاج لرعاية حكومية خاصة . ويجب أن تضمن الاجراءات القانونية والادارية المحافظة تماما على الطاقة الانتاجية للتربة القابلة للزراعة سواء كانت مزروعة فعلا ام لا . ولما كان الخشب من السلع المرغوب في تصديرها فان استغلال الغابات يجب أن يعتمد على اعادة تشجيرها ، مالم تتحول الأرض الى الزراعة مثلا . ويحتاج صيد الاسماك أيضا الى سياسة حكيمة للمحافظة على هذه الثروة خاصة اذا تم على أساس صناعي . ويحتاج الامر أيضا الى القيام بعمل على مستوى دولي .

ويخلق استنزاف الموارد كالمناجم (١) لافراض التصدير مشكلة دقيقة . فهل يتمين المحافظة على الموارد بفرض اطالة عمرها ؟ هناك حالات خاصة تكون فيها هذه السياسة سليمة اقتصاديا ، خاصة اذا كان من الممكن اقامة صناعة وطنية على أساس هذه الموارد .

ومن ناحية أخرى فان الخبرة تؤكد ان التطور الفني جعل من الممكن أن تفقد الموارد الوطنية قيمتها الاقتصادية لفترة مؤقتة على الأقل اذا فقد الفحم مكانته ليحل محله البترول . وفي بداية العشرينات من هذا القرن كان يبدو أن البوكسيت قد بدأ يقود الطريق للدرجة ان فرنسا التي كانت احدى كبار منتجيها ، بدأت تدرس في وقت من الاوقات الحد من استغلال مناجم البوكسيت وتصديره ، ومع ذلك فقد تم اكتشاف مناجم ضخمة في جميع أنحاء العالم وربما تحولت صناعة الالومنيوم الى استخدام الصلصال قبل أن تختفى الاحتياطات المعروفة حاليا من البوكسيت .

والخلاصة انه في حالات كثيرة لا تتردد الدول النامية ، التي تكافح من أجل البقاء والانطلاق الاقتصادي ، في استخدام مواردها الطبيعية بشكل كامل ، دون اسراف .

#### (د) تجهيز المواد الخام الوطنية

من افضل الطرق لزيادة متوسط قيمة الصادرات ادخال اوالتوسع في التصنيع المحلي للمواد الخام ( والمواد الغذائية ) التي كانت تصدر من قبل في صورتها الطبيعية مما يؤدي الى تصدير سلع مصنعة بدلا من المواد الخام . وتؤدي هذه الطريقة ثمارها خاصة عندما تكون هناك مصانع قائمة فعلا للانتاج للسوق الداخلى ، ومن امثلة ذلك انتاج جوز الهند والحبال والشباك من القنب الهندي في الفلبين .

ومن وجهة نظر الدول المنتجة ، فان مثل هذا التطور لايتعين بالضرورة ان يؤدي الى تخفيض الصادرات من المواد الخام المعينة مالم يكن من غير الممكن زيادة الانتاج المحلي لتغطية احتياجات التصدير واحتياجات الصناعات الجديدة . وعلى أى حال فلا بد من حدوث الانخفاض في صادرات هذه المواد الخام اذا كان هناك ضمان كاف لأن تحقق الصناعات الجديدة نتائج تصديرية ناجحة . وعادة ماتحتاج اسواق التصدير - المعرضة لمنافسة دولية - لمستوى جودة اعلى مما يحتاجه السوق المحلي .

#### (هـ) منتجات جديدة واستخدامات جديدة

يخلق التقدم التكنولوجى السريع الذى يتميز به عصرنا منتجات جديدة ، وايضا استخدامات جديدة للمنتجات القديمة .

ومن الطبيعى ان تسعى الدول النامية الى الاستفادة من التطور التكنولوجى الذى يشهده العصر الحديث . ومع ذلك فان أعمالالبحث العلمى الجارية تركز بطبيعة الحال على احتياجات من يقومون بها ويتحملون عبئها وهى الدول الصناعية . ومن ثم تجد الدول النامية مبررا لتخصيص جزء من مواردها النادرة لتطبيق بعض أعمال البحث العلمى على احتياجاتها الخاصة او حتى لمحاولة القيام بهذا العمل بنفسها ( سنفصل ذلك فيما بعد ) . وهناك فرصة واسعة في هذا المجال للمشروعات المشتركة بين الدول النامية سواء كانت بين الدول المتجاورة او بين منتجى نفس السلع . والحليف الطبيعى لهم في هذه الجهود هم الصناعيون المستخدمون لمنتجاتهم .



### (و) عامل التكلفة

لتكاليف الإنتاج اثر حاسم على قدرة منتجات التصدير على المنافسة في السوق الدولية (أو مايسمى بالتنافسية الدولية) . وتعنى زيادة التكاليف انخفاض حجم الصادرات ، مالم تقترن بزيادة الكفاية أو الجودة .

ان الكفاح من أجل خفض التكاليف عنصر يهتم به دائماً كل مشروع خاص . وتستطيع الحكومات ان تمارس أنواعاً متعددة من التأثير في هذا الاتجاه منها : -

١ - تحسين المرافق infrastructure الاقتصادية ( المواصلات ، الموانئ التموين .. ( الخ ) .

٢ - تشجيع تحسين طرق الإنتاج ( استخدام المبيدات والاسمدة .. الخ )

٣ - تعليم المنتجين .

٤ - أعمال البحث (تحسين الاسمدة ، البلور والتقاوى المنتقاه .. الخ) وعلى ذلك فان افضل ما تستطيع حكومة ان تفعله بالنسبة للتكاليف هو الامتناع عن اتخاذ أية اجراءات تؤدي الى زيادة هذه التكاليف . وفي كل الاحوال يجب توخى الحذر والعناية منذ دراسة هذه الاجراءات ومنها : -

١ - زيادة الاجور .

٢ - تحسين ظروف العمل والظروف الاجتماعية .

٣ - زيادة المستوى الداخلى للأسعار والتكاليف بالحماية أو بقيود الاستيراد .

٤ - زيادة المستوى الداخلى للأسعار والتكاليف عن طريق احلال الخدمات الاجنبية بأخرى وطنية (كالنقل والتأمين .. الخ) والتي تؤدي لزيادة التكاليف و/ أو خفض كفاية الخدمات المحلية .

٥ - زيادة رسوم الإنتاج والضرائب التى تؤثر على سلع التصدير ، أو رسوم التصدير .

ويجب قياس الاثر النهائى لكل من هذه الاجراءات على النسيج

الحلوى . وهنا لا يصح التغاضي عن قانون اقتصادى أساسى وهو ان اية زيادة ملموسة فى الاسعار والتكاليف اما ان تسد الطريق على نفسها بفقدانها للقوة الشرائية النقدية أو يترتب عليها بطالة وانخفاض الناتج القومى مما يؤثر عليها جميعا - مالم يتم تعويض هذه الزيادة بتغييرات اخرى .

## قسم ٢ - الرقابة على الجودة Quality Control

تلعب الرقابة على الجودة دورا هاما فى تصدير المنتجات الزراعية والمواد الخام . ويمكن تنفيذ هذه الرقابة عن طريق الوكالات الحكومية ، وعادة ما تسهم التجارة المعنية فى تحمل تكاليف الرقابة . وادامانفدت هذه الرقابة بكفاية وامانة فانها تساهم فى زيادة المبيعات والاسعار .

ولا يترك المنتجون عادة درجة الجودة الفعلية لمنتجاتهم ، وكذا درجة الجودة التى يحتاجها المستهلك . كما انهم يتجاهلون احيانا العوامل التى تحدد مستوى جودة السلعة . وتؤدى التلبذبات المؤقتة فى الطلب والسعر الى تشجيعهم اما على جنى المحصول مبكرا أو متاخرا أكثر من اللازم ، الامر الذى ينعكس على مستوى الجودة . كما قد يعمد المنتج الى الغش أو التحايل الذى لا يكتشفه الا المستهلك النهائى للسلعة ، الامر الذى تكون له آثار مدمرة طويلة الامد على الدولة المصدرة .

وفى منتجات معينة تقتزن الرقابة على الجودة بتصنيف السلع وتطبيق مقاييس الجودة . ومن أجل ايجاد وسائل مناسبة للرقابة يجب ايجاد تعاون وثيق مع تجارة التصدير والتجار والمستهلكين فى الخارج . وقد أصبحت الرقابة على صادرات القنب الهندى التى تقوم بها حكومة الفلبين مثلا يحتدى به فى الكفاية والامانة .

ويعترض التجار أو المستهلكون احيانا - لأسباب ترتبط بطريقة التصنيع - على شروط الرقابة ومتطلباتها ، مع ان عدم وجود هذه الشروط قد يؤدى الى تدهور مستوى الجودة بحيث لايسمح بتصدير اية منتجات لاتتوافر فيها هذه الشروط .

### قسم ٣ - العمليات السابقة للتصدير

يعتمد تصدير السلع الزراعية والمواد الخام ومنتجات الحرف اليدوية الى حد كبير على العمليات السابقة للتصدير (او تجارة ماقبل التصدير) . pre-export trade وينطبق على كل العمليات من الجنى أو الحصاد في الحقل حتى الشحن للخارج .

وفيما يتعلق بتداول السلع وتناولها بطريقة فنية للتصدير يجب مراعاة :

- ١ - ان تكون السلعة معدة بشكل يسهل معه نقلها .
  - ٢ - ان يسلمها المنتج في وقت وبشكل يسمح بالاقتصاد في جنيها ، وتصنيفها ، او تصنيفها وتحاشي التبدلير أو الاسراف الذى يؤدى الى تدهور قيمة السلعة .
  - ٣ - ان تصل السلع الى الموانئ سليمة وفي الوقت المناسب ، وفي حالة جيدة .
  - ٤ - ان تتوفر تسهيلات مناسبة للتخزين في مراكز الحصاد (الجنى) والموانئ ( ومنها؛ الثلاجات والتصنيف والتبريد والتعبئة .
  - ٥ - ألا توجد اختناقات bottlenecks تعوق استمرار تدفق السلع .
- وتتحقق المصلحة العامة - المتمثلة في العدالة الاجتماعية وتنشيط الانتاج - بحصول المنتج على ثمن مجز ، وإدراكه لخطر الاعتماد على المربين والوسطاء من التجار . وفي نفس الوقت فان الاقتصاد القومى يهتم بأن يظل هامش الربح بين أسعار المنتجين وأسعار التصدير النهائية في أدنى مستوى ممكن . وبالنسبة لأسعار المنتجين ، فان انخفاض الهامش يعنى انخفاض أسعار التصدير وزيادة المركز التنافسى للدولة في أسواق التصدير .

وستتناول هذا الموضوع بالتفصيل في معرض الحديث عن أسعار التصدير .

وفي مجال العمليات السابقة للتصدير تعتبر الحكومة مسئولة عن الانشاءات الأساسية اللازمة مثل الطرق والواصلات والمخازن والأمن . وتتيح العمليات السابقة للتصدير فرصا واسعة امام النشاط التعاونى المثمر والمفيد . ولكى تتمكن الجمعيات التعاونية من الوفاء باحتياجات

المقترضين فانها تحتاج لرأس مال يكفى لتمويل نشاطها ، الا انها يجب ان تكون في مركز يمكنها من تمويل الحاصلات أيضا . ومع ذلك فمن الافضل الا تنساق الحكومة وراء اغراء منح الجمعيات التعاونية وضعا احتكاريًا ، اذ أن مثل هذا الوضع قد يجعلها تنزلق الى مستوى المؤسسات مرتفعة التكاليف - في حين أن الهدف الرئيسى يجب أن يبقى دائما هو توفير أكثر الخدمات اقتصادا وكفاية للمنتجين وللأقتصاد القومى ، بغض النظر عن شكل وملكية المشروعات التى تقدم تلك الخدمات .

ان الجمعيات التعاونية تبرر بقاءها بنفسها اذا أجبرت المنشآت الفردية العاملة في قطاعاتها على السعى لاحسن أداء بأقل أسعار . وبالتالي فان المنافسة الحرة تمنع وقوع الجمعيات التعاونية فريسة للطبيلية الاحتكارية . ومن ناحية أخرى فان الحماية والمعونة الحكومية تكون في مكانها المناسب حين تسعى المؤسسات الفردية الى تحطيم الجمعيات التعاونية عن طريق المنافسة غير المشروعة ، لكي تستحوذ ثانية على حرية العمل في مجال نشاطها السابق .

وتوجد في كثير من الدول الصناعية نظم متقدمة من الجمعيات التعاونية العاملة في مجال التجارة والبنوك والإنتاج ، وهى في وضع يمكنها من تقديم خبراء أكفاء للدول النامية .

#### قسم ٤ - ضمانات مخاطر التصدير Export Risks Guarantees

شهدت أزمة الثلاثينيات من هذا القرن أول أنواع ضمانات مخاطر التصدير الحكومية التى استخدمتها الدول الصناعية على نطاق واسع نتيجة لضغط البطالة الداخلية وعدم الاستقرار العام الذى ترتب على انهيار نظام المدفوعات الدولى - وكان من نتائج هذا الانهيار عدم قابلية عملات هامة للتحويل وتذبذب واسع في أسعار الصرف . وقد استحدثت مشروعات لتغطية مخاطر البيع الأجل وكان معظمها مبيعات معدات رأسمالية وسلع استهلاكية معمرة .

ولا يوجد مجال كبير لمشروعات ضمان مخاطر التصدير في الدول النامية ، اللهم الا في مجال محدود . فليس من المعتاد تأجيل الدفع في شكل ائتمان على معظم السلع المصدرة من الدول النامية . ويجب على

هذه الدول الا تبدأ بالبيع الاجل - وهو امر لاستطيعه احدا لا فتقارها  
لراس المال لجرد كسب مزايا تنافسية . وحتى اذا واجهت هذه الدول  
منافسة قائمة على الائتمان ( مثل صادرات القطن الامريكى ) فيجب عليها  
ان تسعى الى مواجهة الموقف بالبحث عن حلول في اتجاهات  
اخرى .

وبالنسبة للدول النامية فان ضمانات مخاطر التصدير يمكن تقديمها  
مع تقدم عملية التصنيع التى يصحبها نمو التجارة بين هذه الدول .  
ولاشك فى ان ندرة رأس المال تضع حدودا لتقديم البيع بالاجل ، الا ان  
ضمانات التصدير من الحكومات النامية قد تفتح الطريق امام تمويل  
مثل هذه الصادرات عن طريق رأس المال الاجنبى - الغربى . وسنتناول  
فى موضع آخر التمويل الخارجى للتجارة الدولية للدول النامية .

## قسم ٥ - التوسع فى الأسواق الخارجية

### ( أ ) - مجالات العمل

من الواضح ان اساس كل الجهود التى تبذل للتوسع فى التصدير  
هو تصدير السلع المطلوبة بالجودة المرجوة فيها وفى الوقت المناسب .  
ويعنى ذلك القيام برقابة وامية مستمرة لكل التطورات المتصلة بالتصدير  
ومن هذه التطورات نمو السكان والدخل والتطور فى التكنولوجيا وفنون  
التوزيع والاستهلاك واساليبها ، والتى تؤثر بشكل مباشر فى الطلب على  
سلعة معينة .

وبعد ذلك يصبح من المهم اقامة علاقات مع :

- ١ - المشتري المرتقب .
  - ٢ - المنتج الصناعى الذى يستخدم سلع التصدير - اذا وجد .
  - ٣ - المستهلك النهائى .
  - ٤ - المنتجين المنافسين المحليين فى الدول المستوردة - ان وجدوا .
- فتتيح هذه العلاقات فرصا للعمل فى اتجاهات متعددة وهى :
- ١ - الاعلام ( البيانات ) .

- ٢ - تحسين أو تعديل الإنتاج التصديرى .
  - ٣ - اكتشاف وادخال استخدامات جديدة .
  - ٤ - خلق سمعة تجارية بين المنافسين المحليين فى الدولة المستوردة ( الشهرة ) .
- وأخيرا فمن المهم الاعلان عن طريق وسائل الاعلام المستخدمة حاليا وهى :

- ١ - الإعلانات المطبوعة فى الصحف والمجلات .. الخ .
  - ٢ - الكتيبات .
  - ٣ - النشرات .
  - ٤ - الملاحق الصحفية .
  - ٥ - المؤتمرات .
  - ٦ - المشاركة فى - أو تنظيم - المعارض والأسواق التجارية .
- وهناك فرص كثيرة امام المشروعات المشتركة بين دول عديدة مثل مشروعات الشكولاته والبن والشاي والأحجار الكريمة .. الخ .
- ويمكن أن تقوم الحكومات فى هذه المجالات بمساعدة القطاع الخاص وتشجيعه على القيام بهذه الأعمال ، أو تقوم الحكومة بها بنفسها . ولا غنى من الخبرة الأجنبية فى هذا المجال ، حيث أن اجراءات من هذا النوع يجب أن تتحقق لها الفاعلية من طريق تجاوبها مع عقلية وظروف من تمسهم من مستهلكى السلع .

#### ب - البعثات التجارية Trade Missions

تعتبر اقامة بعثات تجارية فى الخارج من الأمور التى تستحق الدراسة . وقد يكون لهذه البعثات وضع رسمى - من الممكن أن يكون دبلوماسيا - أو شبه رسمى أو خاص . وقد يغطى نشاط البعثة خطوط إنتاج معينة أو كل هذه الخطوط ، كما قد تكون مؤقتة أو دائمة . وقد تعمل فى سوق رئيسى واحد أو تغطى أسواقا متعددة ، أو تزور مرة أو بشكل دورى سلسلة من الأسواق . ويمكن أن تأخذ هذه البعثات شكل معارض دائمة أو مؤقتة ، مستقرة أو متنقلة .

وبالنسبة للدول الاصغر فانها قد تقيم مشروعات مشتركة تمثل عدة دول منها معا ، ولا تستطيع السفارات والمثليات عادة أن تحل محل البعثات التجارية ، مالم تكن الاولى منظمة اساسا كبعثات تجارية تعتمد اساسا على وزارة الاقتصاد او التجارة قدر اعتمادها على وزارة الخارجية .

ويلاحظ أن العلاقات التجارية للدول النامية الصغرى هي اساسا شبكة من العلاقات الاقتصادية ، كما تعتمد علاقاتها السياسية الخارجية انيوم على الامم المتحدة - بما في ذلك علاقاتها مع جيرانها . وبخلاف ذلك فان علاقاتها الخارجية تكون ذات طبيعة اقتصادية تماما ، فمن بين مشرين مندوبو الدول نامية أرسلوا للخارج في بعثات كبيرة ، وجسد ان تسعة عشر منهم كانوا في بعثات ذات أهداف اقتصادية تدخل في نطاق عمل منظمات اقتصادية دولية كبرى مثل : منظمة الأفدية والزراعة ؛ صندوق النقد الدولي ، البنك الدولي للتنشاء والتعمير ، البعثات الاقتصادية الإقليمية للامم المتحدة ، التحالف من أجل التقدم ، منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية ، السوق الأوروبية المشتركة ومجموعة الدول الأفريقية المنتسبة إليها ، منطقة التجارة الحرة الأوروبية .. وما إليها .

وعلى النقيض ، فان شبكة التمثيل الدبلوماسي الكلاسيكي التي تنقل الدول النامية صورة طبق الأصل منها من الدول الكبرى ، تبدو سابقة لأوانها بعض الشيء ، بالإضافة الى عدم جدواها وزيادة تكاليفها بالنقد الأجنبي في احيان كثيرة وحالات معينة .

واذا تحولت هذه الى نظام من البعثات التجارية التي تعمل بشكل تنافسي ، فانها يمكن أن تكمل وتسهم في توسيع الأنشطة الاقتصادية القائمة فعلا في أشكال متعددة الأطراف ، عن طريق المنظمات الدولية سائلة الدرر .

ويجب أن نذكر أن الدول الشيوعية - تجاوبا منها مع التركيز الماركسي على الاقتصاد - تأخذ بنظام البعثات التجارية الدولية بشكل يساوي في أهميته نظام تمثيلها السياسي على الأقل .

وقد تضطلع البعثات التجارية للدول النامية في الدول الشيوعية بوظيفة الحكومة كوكيل في عمليات الشراء والبيع .

ج - التعاون مع المشترين والمستهلكين والمنافسين في الدول المستوردة

لا يمكن التقليل من أهمية التعاون مع الأطراف الأجنبية المعنية .  
فهناك سيل مستمر التدفق من الاتصالات بين المصدرين المحليين  
والمؤسسات الأجنبية المستوردة . ومع ذلك نشير الى أن العلاقات  
التجارية بين الدول الصناعية تقوم على أساس صلات عديدة من أشكال  
متنوعة عبر الحدود ، من طريق تجمعات وجماعات وطنية للصناع  
والتجار ، وهى صلات مازالت الدول النامية تفتقر اليها سواء فيما بينها  
او مع الدول الصناعية .

ويمكن لهذه العلاقات ان تساعد بشكل كبير الجهود المتعددة التى  
تناولناها في الفقرات السابقة . اذ ربما تستطيع الدول المصدرة  
بمساعدها ان تمارس تأثيراً غير مباشر على تشكيل السياسة الاقتصادية  
في الدول المستوردة ، خاصة من طريق التفاهم بشكل مباشر مع  
الجماعات الاقتصادية المعنية ، او ربما أيضاً مع المنافسين المحليين في  
الدول المستوردة .

وكما أوضحنا فان هذه الأساليب معروفة تماماً وتقدم خدمات  
جليلة للعلاقات التجارية بين الدول الصناعية . وقد أثبتت البعثات  
التجارية التى أشرنا اليها سبلها جدارتها وقيمتها في إقامة وربما تسيير  
هذه العلاقات وتطويرها .

## قسم ٦ - أسعار التصدير

### ( ١ ) التوسع في التصدير ، وأسعار التصدير

من الناحية النظرية، يكون لأى زيادة أو انخفاض كبير في الصادرات  
أثره على الأسعار الدولية للسلع المعنية . ومن الناحية العملية ، فقد  
يمكن مواجهة هذا الأمر أو حتى التغلب عليه بحدوث تغيير في الطلب  
الخارجي الذى تأثر ، وبتغيير المخزون السلفى الأجنبي و/أو بالتغير في  
الانتاج أو العرض الذى قد يحدث في دول أخرى .

ونتيجة لذلك فإنه اذا وعندما تحدث دراسة لاجراءات زيادة  
الانتاج والتصدير بشكل ملموس ، فإن الآثار المحتملة على الأسعار  
المالية تتطلب هى الاخرى دراسة وتفكيراً عميقين . ومن الخبرة نجد



أن زيادة العرض تؤدي الى تخفيض الاسعار بحيث تكون نتيجة زيادة الانتاج هي انخفاض الايراد الاجمالي . والعامل الحاسم هنا هو مرونة الطلب أى عند أى سعر يتوسع الطلب بقدر يكفى لامتناس زيادة العرض ؟ ومن المستحيل أن نجد اجابة محددة ودقيقة لهذا السؤال ، وإن كانت التجارب والخبرة السابقة تفيد كثيرا في هذا المجال . وعلاوة على ذلك فإن عمليات المضاربة عادة ما تفسد التيارات الفعلية .

### (ب) تحديد الأسعار Price Fixing

ماهى الوسائل الاقتصادية السياسية التى تتأثر بها أسعار التصدير ؟

يشير التاريخ الاقتصادى الى طرق كثيرة للتلاعب فى السعر بوسائل احتكارية . ويتميز تاريخ صناعات مثل المطاط والصفير والزئبق بأساليب احتكارية فردية وحكومية للسيطرة على الاسعار والانتاج . وقد تضع الحكومة حدا أدنى لأسعار التصدير ، كما قد تفرض حصص انتاج أو تصدير ، وقد تؤثر على أسعار التصدير من طريق قيود النقد الاجنبى .

وفى حالات خاصة يمكن أن تتحد أكثر من حكومة فى اتخاذ اجراء مشترك . وقد تناولنا هذا الموضوع فى معرض الحديث عن الاتفاقات السلعية التى وددت فى معرض الحديث عن اتفاقات السلع والاتفاقات المنتجين .

ومن الواضح أن ارتفاع أسعار التصدير يعنى زيادة موارد النقد الاجنبى وزيادة الناتج القومى ، كما أن هدف زيادة الاسعار لاقصى قدر ممكن حقيقة لا تقبل الجدل فى النشاط الفردى الحر . ومع ذلك فهناك أسباب متعددة تدعو للحرص فى استغلال ظروف السوق المواتية . ففى المقام الاول نجد أن الاسعار المبالغ فيها ، التى يحتمل جدا أن تؤدي الى انخفاض عاجل فى الطلب ، يمكن أيضا أن تؤدي الى انخفاض طويل الاجل فى الطلب يجعل العائد الصافى فى النهاية اقل فى الدولة المصدرة . ففى الولايات المتحدة نجد أن المبالاة فى أسعار الكاكاو فى الخمسينات من هذا القرن أدت فى الحال الى خفض استهلاك الشكولاته بل أنها تسببت أيضا فى تعديل مستمر فى عادات الاستهلاك لدى الأمريكين .

ومن ناحية أخرى وجد بالخبرة الطويلة ان اسعار البيع المرتفعة جدا بالنسبة للتكاليف تؤدي حتما الى توسيع الطاقة الانتاجية ، بما في ذلك دخول منتجين جدد باقامة وحدات جديدة للانتاج وربما في مناطق جديدة . ويؤدي هذا التطور الى فائض في الانتاج بل وانهيار في الاسعار، وتدهورها . ويكون الخطر اعظم بالنسبة للسلع مثل الشاي والبن التي يتطلب تعديل انتاجها حسب الطلب سنوات عديدة ، وتكون النتيجة عدم تعادل الانتاج الحقيقي مع الطلب الحقيقي ابدا .

وهناك عامل آخر يجب أخذه في الحسبان بالنسبة لسياسات الاسعار ، وهو احلال سلعة محل أخرى وخاصة بالنسبة للمنتجات الطبيعية التي تحول محلها أخرى صناعية . كما ان ندرة بعض السلع نتيجة لاقتصاد الحرب أو التسليح ، والاسعار المبالغى فيها التي كانت سائدة في الاربعينات والخمسينات من هذا القرن ، كانت من أقوى العوامل التي اسرعت بالنمو المحفوظ في صناعة المنتجات الاصطناعية .

وثمة نتيجة أخرى للأسعار المبالغى فيها وهى ازدياد التكاليف الفعلية للانتاج حتى بالنسبة للمنتجين القدامى وتغير أنماط الاسعار والمصروفات التي تتركز على فروع منفصلة يصعب التغلب على آثارها فيما بعد .

#### ج - تثبيت اسعار التصدير Stabilisation of Export Prices

توجد مشكلة أخرى تتعلق بتثبيت الاسعار يمكن اعتبارها أكثر أهمية من زيادة السعر ، وذلك من وجهة نظر قومية . فالمصروف أن تدلذبات الاسعار السائدة في اسواق العالم تزداد حدة بالنسبة لاسعار التجزئة ، الامر الذي يتحمل عبء المستهلك النهائي . الا أن النتيجة تكون اشد أثرا على المنتجين ، خاصة في حالة المنتجات الزراعية . وان سهولة انفعال السوق لسعر بورصة لندن ونيويورك بالنسبة لسلعة ما ينعكس في اقصى بقاع الأرض في الساحل الشرقى للصين بشكل آخر . الا أن اثر التدلذب في الاسعار يحيق الدمار بالميزانيات القومية وموازن المدفوعات . والخطر من ذلك ان مثل هذه التدلذبات توقع الدول النامية في أزمات متتالية .

والامر الذي يزيد من حدة هذه الازمات ان السياسات الاقتصادية والمالية للدول النامية ، التي يتحكم فيها الفقر والحاجة للتنمية ، لا تترك

اية فرصة لتكوين احتياطيائ للميزانية أو ميزان المدفوعات أو تكوين مخزون سلعى احتياطى للاحتياجات الداخلية والخارجية .

وتزداد حدة التذبذبات فى أسعار الصادرات نتيجة لرسوم التصدير وهى فى حد ذاتها أداة من أدوات السياسة التجارية . وقد أحرزت بعض الحكومات نتائج طيبة من مشروعات تثبيت الأسعار ، كما حدث بالنسبة للكاكاو فى غانا والقطن فى الكونجو كينشاسا . ويرجع أصل هذين المشروعين الى الفترة التى كانت هاتان الدولتان مستعمرتين فيها . وتقوم المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية التى تعمل وسيطا فى تصدير هذه المنتجات باحتجاز جزء من حصيله بيع هذه المنتجات حينما ترتفع أسعار التصدير ، حيث تستخدم كإعانات أسعار للمنتجين فى أوقات انخفاض أسعار منتجاتهم . صحيح أن هذا الإجراء لا يوضع حدا لتقلبات الطلب أو إيرادات النقد الأجنبى ، إلا أنه يخفف أثر هذه التقلبات على الدولة المنتجة ، بما يفيد المنتجين وربما الخزانه العامة أيضا .

#### قسم ٧ - تنوع الصادرات

فى الوقت الذى تصدر فيه الدول الصناعية - كقاعدة - مجموعة واسعة من السلع ، فإن صادرات الدول النامية لا تشمل إلا عددا ضئيلا من المنتجات . ففى سيلان أو الفلبين تؤلف سلعتان أو ثلاثا ٨٠٪ أو أكثر من اجمالى الصادرات : الشاى والمطاط وجوز الهند فى الاولى ، السكر والقنب وجوز الهند فى الأخيرة . وتسمى هذه الدول جاهدة لزيادة عدد السلع والخدمات المصدرة عن طريق التنوع .

والحافز على التنوع واضح . إذ أن الاعتماد على عدد قليل من الصادرات التى تأتى بالنقد الأجنبى اللازم لتمويل الواردات ، يعنى حساسية بالغة تجاه التذبذبات الدولية فى التجارة والأسعار . وتقل هذه الحساسية بازدياد مجموعة المنتجات المصدرة ، يضاف الى ذلك أن ازدياد المنتجات المصدرة يعنى فى نفس الوقت ازدياد عدد المشترين وازيادة توزيعهم الجغرافى . وهذا التنوع ذو قيمة خاصة للدول التى تسيطر فيها منتجات معينة على الصادرات وللمب دورا هاما فى الحياة الاقتصادية والمالية للدولة . وهذه هى حالة الشاى فى سيلان مثلا .

وعلى ضوء الظروف السابقة نوصى بالتفكير فى توسيع قاعدة الصادرات بتنويعها أى البحث عن خطوط انتاج جديدة بدلا من التوسع.

في خطوط الانتاج القديمة . وتتزايد ضرورة احلال خطوط انتاج جديدة بدلا من القديمة خاصة اذا لم يكن من الممكن توسيع هذه الخطوط القديمة . والواقع انه من الضروري احترام مقاييس العائد والدخل والمعمالة الا ان التنوع له مفزاه ويجب اخذه في الاعتبار حتى على حساب التضحية في اتجاهات اخرى .

ولا يجب ان يغيب عن البال ان التنوع سيواجه ايضا في الاسواق الخارجية نفس المصاعب التي واجهتها من قبل محاولات زيادة مبيعات المنتجات التقليدية .

## قسم ٨ - السياحة

تعتبر السياحة التي يقوم بها الاجانب للدولة (١) شكلا آخر من اشكال صادرات هذه الدولة ، وهي صادرات غير منظورة من الخدمات وحتى من السلع التي يستهلكها السائح أو يشتريها للخروج بها من البلاد ، ومثل تجارة التصدير العادية ، فان السياحة تأتي بمائدات من النقد الاجنبى . وتعتبر تنمية السياحة من الجهود التي تبذل لتنوع تجارة التصدير (التي وردت في البنود السابقة) .

وتتواءم السياحة اهمية خاصة في ظل الظروف الدولية الحالية . اذ انه مع ازدياد المستمرة والسريعة لدخل الفرد في الدول الصناعية، يزداد الطلب على السياحة ويتوسع باستمرار . كما ان الخدمات السياحية الجديدة المعروضة لاتفى الطلب المتزايد ولا تؤثر بالكاد على تجارة السياحة القائمة .

وفي الدول النامية أصبحت السياحة من الصناعات المربحة للاقتصاد القومى ، اذ انها تتطلب استخدام ايد عاملة كثيرة . وبجانب العمل تنوافر لدى كثير من الدول النامية موارد أخرى لها قيمتها ، مثل المناظر الخلابة والطقس الرائع والغابات الطبيعية ، والاماكن التاريخية والآثار والحضارات والديانات ، والعالم الفنية أو التاريخية للثقافات القديمة ، والمصحات . . الخ .

وتحتاج تنمية السياحة بالذات الى مايلى :

١ - فنادق ومطاعم حديثة تتفق واحتياجات السائح ، وان كانت هذه التسهيلات تصبح ذات جاذبية أكثر اذا صممت حسب جو البيئة المحلية .

٢ - وسائل مواصلات داخلية متقدمة ، مثل الطرق والسيارات والسكك الحديدية والطائرات بحيث يتوافر فيها أيضا منصر الأمان الكامل .

٣ - فرص الاتصال والاحتكاك المباشر بالشعب وحضارته الوطنية .

٤ - سهولة الوصول للمنزهات العامة واتاحة فرص كاملة للتمتع برياضة الصيد اذا وجدت .

٥ - خدمات صحية تماثل المستوى الذى تعود عليه السائح فى وطنه .

٦ - مسح للظروف الحرارية والمناخية لاقامة المصحات المناسبة .

٧ - تنظيم العروض الثقافية .

٨ - نشر وتوزيع المعلومات ، والاعلام فى الخارج .

٩ - اقامة وكالات سياحية قادرة وراقبة فى التعاون مع مكاتب السياحة وجمعيات السفر الاجنبية .

١٠ - تتطلب كل الخدمات سالفة الذكر تدريب انعاملين على كافة المستويات ، مع توافر موظفين أكفاء فى مواقع العمل ، ووجود ادارة كفاء فى المناطق السياحية التقليدية .

ويتميز الطلب على السياحة بالمرونة : اذ ان السائح يتأثر بشكل قوى بالتغيرات فى السعر ، ومن ثم فان منصر التكاليف يحتاج لمراقبة مستمرة ، ومقارنة مع التكاليف فى المراكز السياحية الاخرى . وكما فى حالة الصادرات المنظورة ، فان العوامل التى تحدد التكاليف - بما فيها الاجراءات الحكومية - تتطلب عناية خاصة . واذا واجه السياح مستوى مرتفعا للاسعار فى الداخل ، نتيجة لاحتلال الوردات فانهم سيدفعون ايضا نفس الثمن الذى تدفعه الصادرات المنظورة .

وقد تواجه السياحة مصاصب جمة من وجود قيود على النقد . اذ ان وجود سوق سوداء للنقد يعتبر عامل افرء للسائح الذى يريد ان يخفض تكاليف سياحته ، وكذا للفنادق ووكالات السفر التى يهملها بالمثل ان تحسن مركزها التنافسى عن طريق الاسعار المخفضة (بالنقد الاجنبى) . وتواجه السلطات النقدية مشكلة التوفيق بين الحاجة لكفافية واحكام الرقابة على النقد وبين خطر هذه الرقابة ، الذى قد يتمثل فى ابعاد هؤلاء السياح الاجانب تماما من الدولة . ( سياتى فيما بعد الحديث عن

أسعار الصرف الخاصة للسياح وعن عملية تحصيل النقد الأجنبي من السياح .

كما ان إجراءات الجوازات والهجرة ، من تأشيرات الى جمارك الى تسجيل الاجانب ، لها أهميتها . ان الجمارك وخدمات الجوازات والهجرة يكون لها انطباع وأثر مستمر ودائم على السائح ، باعتبارها مرآة البلاد التي يراها السائح حال وصوله للدولة .

السياحة بطبيعتها طلب للرفاهية . ونتيجة لذلك فان ادنى مضايقة تكفى لتحويل هذا النوع من التجارة الى اتجاه آخر ، فيما عدا الدول السياحية التقليدية مثل المكسيك وإيطاليا وفرنسا وسويسرا التي تكون في متناول السياح من الدول التي يأتي منها أعداد ضخمة منهم .

والسائح يسمى أساسا الى السعادة والمتعة والجانب المشرق من الحياة ، ويهرب من المضايقات والمنقصات . وعلى المستوى الدولي فان الدولة الراححة هي التي تمنى السائح وتتيح له فعلا أكبر قدر من المتعة وادنى مضايقة ممكنة .

### ب - تجارة الاستيراد

تدخل الإجراءات الحكومية في قطاع الاستيراد في مجال السياسة التجارية الذي تناوله الفصل الخامس من هذا الكتاب . وتتناول في البنود التالية هذه الإجراءات الحكومية .

#### **قسم ١ - أحلال الواردات Import Substitution**

يجب الاهتمام أولا بالنواحي العملية للمشكلة والتي تناولناها بشكل عام في بداية الكتاب .

#### **(١) دواى الأحلال :**

تعتبر عملية التصنيع في معظم الدول النامية الطريق الرئيسى للتوسع في المعالة والنتاج القومى . كما معنى هذه العملية الى حد كبير أحلال الواردات من السلع تامة الصنع بسلع يتم انتاجها محليا ، وهذا الأحلال يفترض سلفا وجود تدخل حكومى بأساليب منها رسوم

الاستيراد وقيود الاستيراد الكمية ، وقيود المدفوعات ، والائجار  
الحكومي ، والشركات التجارية الاحتكارية التابعة للدولة .. الخ .

وكما اشرنا فيما سبق فان المهمة التي تواجه الحكومة في هذا  
المجال بالذات عسيرة ، فمن ناحية يكون اثر الاجراءات الحكومية على  
الاقتصاد القومي ملموسا ويمكن ايضا أن يكون سلبيا ، لان الحكومة  
تتخذ موقفها تحت ضغط قوى من الشركات أو الجماعات ذات المصلحة  
المباشرة في خطوط انتاج معينة أو مشروعات معينة .

ففيما يتعلق بالسلع ذات الاهمية الحيوية للاقتصاد القومي (مثل  
الاسمدة والمبيدات الحشرية والوقود وقطع الفيار اللازمة لمحطات القوى  
ومعدات الموانئ والجرافات .. الخ) لاتجرؤ حكومة على المخاطرة بأن تعطل  
تدفق واردات مثل هذه السلع لمدة طويلة ، ولا هي حتى تسمح بحدوث  
زيادة ملموسة في اسعارها أو بحدوث انخفاض ملموس في الكمية المعروضة  
منها . وفي كل هذه الاتجاهات يجب على الحكومة مواجهة الجبل القوي  
الى :

١ - زيادة الاسعار .

٢ - تخفيض الانتاج الذي قد يعنى تخفيض العمالة وانخفاض الناتج  
القومي .

٣ - تخفيض الصادرات الرئيسية الذي يتبعه انخفاض عائدات النقد  
الاجنبي .

وقد يكون لبعض هذه السلع اهميتها الخاصة بحيث يترتب على  
أى عجز بسيط في عرضها اثر كبير على الاسعار والانتاج وعائدات النقد  
الاجنبي . وبالنسبة لعائدات النقد الاجنبي فانه يمكن تحاشي الخسارة  
المتوقعة في قطاع التصدير بتقديم امانات للصارات أو باخراج صناعة  
التصدير من مشروع الحماية باجراءات مثل الحصص التعريفية وحصص  
الاستيراد أو نظام السماح المؤقت ( وقد تناولنا كلا من هذه الموضوعات  
في اقسام أخرى ) .

ويؤثر احلال الواردات من السلع الاستهلاكية بمنتجات تنتج محليا  
على الاسعار ومستوى الجودة . كما أن اثر الاحلال على الناتج القومي  
يمكن أن يكون ايجابيا أو سلبيا ، والعامل الحاسم هنا هو مدى زيادة  
أو انخفاض العمالة العامة .

وهناك ناحية لانتخبر حكومة دولة نامية على تجاهلها حين تلتجئ الى الاجراءات الحمائية لدفع عجلة التصنيع ، اذ يجب ان تستبعد الصناعات التى تقام فى ظل هذه الظروف غير التنافسية من التصدير الى الاسواق الاجنبية ، بما فيها اسواق الدول النامية الاخرى ، وبحيث تقتصر هذه الصناعات على سد احتياجات السوق المحلية التى عادة ماتكون ضيقة ، كما ان فشلها فى الانتاج على نطاق اقتصادى يربد تكاليف الانتاج اكثر واكثر . ومن ثم فان الدول المعنية لابتعد اكثر واكثر عن السوق الدولية المتكاملة وعن هدف التقسيم الدولى للعمل فحسب ، بل انها تنحرف ايضا الى العزلة عن زميلاتها الدول النامية الاخرى ، وبذا تقضى على ركيزة ادماج مواردها الاقتصادية فى مشاريع تنمية مشتركة .

#### (ب) الحماية التعليمية

لاتفنى الملاحظات السابقة عن النظر فى الحجة المؤيدة للحماية التعليمية كوسيلة مؤقتة لتشجيع صناعات معينة . ونقطة الضعف فى الاجراءات الحمائية هى انه اذا بدأ تطبيقها يصعب التخلص منها ثانية . ان اكثر اقتصاديات العالم تقدما فى هذه الحقبة وهو اقتصاد الولايات المتحدة قد اصبح على ما هو عليه الآن رغم السياسات الحمائية الشديدة لان حجم الاقتصاد الأمريكى كان ومازال ضخما ، للدرجة ان الانتاج يمكن ان يكون على اى مستوى بحيث يستفيد من التقدم الفنى ، فى الوقت الذى يترتب فيه على المنافسة افضل النتائج . ونفس المفهوم صحيح بالنسبة للاتحاد السوفيتى ، وربما اصبح صحيحا بالنسبة لدول مثل الصين والهند ، الا انه كلما صغر حجم الاقتصاد زاد الشك فى الحماية التعليمية كاداة للسياسة الاقتصادية . ولقد اعتمد التصنيع الناجح فى سويسرا على سياسة حرية التجارة ، ففى دولة صغيرة مثلها لم يكن لينجح تصنيع يقوم فى ظل حماية .

وفى حالة الدول النامية نجد للحماية التعليمية سمات مميزة ، ففى المفهوم الاقتصادى الغربى ينظرون الى الالء التعليمى على اساس نوع الانتاج او مرحلة التصنيع التى يغطها . اما فى الدول النامية فينظر الى عملية التنمية الاقتصادية ككل لايتجزأ . وينعكس هذا النمو الى حد كبير على تنمية قيم مثل المهارة والاستعداد للعمل المستمر المنتظم (خاصة العمل فى المصانع) وتحمل مسئولية المؤهلات الادارية والتنظيمية اللازمة .



وفي ظل الظروف السائدة في الدول النامية يعنى التقدم الاقتصادى الحقيقى أولا وقبل كل شئ نمو هذا الرصيد البشرى من ناحية الاتجاهات والمهارات والسلوك .

وفي الغالب فان اى نشاط فى مشروع ما سواء نجح او فشل ، يضيف شيئا الى هذا الرصيد البشرى ، ويستحق هذا الرصيد فى حد ذاته الاستفادة من الحماية . ولا يعتبر ذلك مبررا لاية سياسة تعريفية عشوائية غير مخططة . وفى كل الظروف تصبح الحماية التعريفية الجمركية تدخلا حكوميا مباشرا فى التطور الاقتصادى العام للبلاد . وحينما يكون لكل سنت قيمة ، فان التدخل يجب أن يقتصر بمفهوم عام معقول وسليم لما يمكن وما يجب أن يكونه هذا التطور .

## قسم ٢ - الزراعة

### ( ١ ) الزراعة فى الدول النامية

يشتمل معظم سكان الدول النامية بالزراعة فى غالب الاحيان . ومع المعدل المرتفع لزيادة السكان وازدياد الطلب على الاغذية باستمرار فى هذه الدول ، يصبح من الضرورى على حكوماتها أن تنظر الى القطاع الزراعى على انه أهم قطاعات الاقتصاد القومى .

فاولا نجد أن ارتفاع انتاجية العامل ( مع ارتفاع غلة الفدان ) هو الطريق الوحيد لزيادة دخل الفرد من المزارعين ، وهم أهم قطاع فى السكان .

وثانيا فانه الطريق الوحيد لتوفير انتاج غذائى يكفى ايضا لتغذية السكان المشتغلين بمهن غير الزراعة ومن ثم تحرير الناس ليعملوا فى مهن أخرى مثل الصناعة والخدمات والحرف اليدوية .

وثالثا فانه بالنسبة للدول النامية التى تعتمد فعلا على استيراد المواد الغذائية الضرورية يكون التوسع فى الزراعة فى حالات كثيرة أسهل طريق ، حيث لا يحتاج لفترة كبيرة من رأس المال وحيث يكون أنسب الأنشطة لطاقتها ، فهو يزيد ناتجها القومى ويحقق معدلا أعلى للمعالجة ويؤيد من توفير النقد الأجنبى (من طريق احتلال الواردات) وهذه حالة الارز فى سيلان مثلا حيث كانت تكاليف استيراده أكثر من تكاليف الامانات اللازمة لانتاجه محليا فى سنة ١٩٦٥ .

وكان من نتيجة إهمال بعض الحكومات لهذا المبدأ ، ومنها حكومة بيرون في الأرجنتين مثالا ، أن حاق باقتصادها الفوضى وأبلغ الضرر . وقد تجاهل الاتحاد السوفيتي هذا المبدأ لأسباب سياسية إذ اعتبرت التضحيات التي قلعتها شعبه ثمنا ضروريا للقوة العسكرية والقوة السياسية للبلاد . وقد سارت الصين الشعبية على النهج الروسي في البداية ولكنها بدأت تعطى الزراعة أهمية أكبر بعد نهاية الخمسينات لما استشعرته من أهميتها لها .

### (ب) الزراعة والاقتصاد الخارجى

نعتبر الزراعة - في إطار هذا البحث - نشاطا متصلا بالاقتصاد الخارجى والانتاج الزراعى المخصص للاستهلاك المحلى ويواجه نفس المشاكل سواء في الدول النامية أو الصناعية ، إذ يجب حماية هذا الانتاج في مواجهة الظروف المخربة في أسواق الدولية الناتجة من السياسة الزراعية للدول الصناعية ، وهى السياسة التى تخلق توافقا غريبا بين حماية الاستيراد وإعانة التصدير كما ذكرنا .

ونلاحظ في هذا المقام عدم وجود علاقة منطقية بين أسعار السوق الدولية والتكاليف . وبالنسبة للدول النامية فإن الذى يزيد من خطورة الموقف عليها الأهمية الحيوية للزراعة والتى بينها فيما سبق في الجوانب الثلاثة : الناتج القومى ، العمالة ، الاقتصاد في النقد الأجنبى . ولا يمكن أن يكون رد فعل الدول النامية لهذا الموقف أقل من قدر معين من الحماية الزراعية .

وفي هذا الصدد ينبغي الإشارة الى عادات الاستهلاك . فعلى سبيل المثال نجد أن أهل الفلبين بدأوا يستغنون عن الأرض المحلى ليستبدلوه بالقمح المستورد ، والسبب في ذلك هو الرغبة في تقليد الأمريكيين والأوروبيين ، بالإضافة الى ضغوط المستوردين وأصحاب المطاحن المحلية . وملاوة على ذلك فإن الخبز المصنوع من القمح أيسر في الاستعمال من ذلك المصنوع من الارز كمادة غذائية . ويمكن تبرير الاحلال الجزئى حين يكون من الممكن فنيا واقتصاديا زراعة القمح محليا في الفلبين . ولما كان هذا غير ممكن فإنه يجيز النظر الى استهلاك القمح في ظروف الفلبين على أنه من الكماليات التى لايجوز أن تبرر فقدان الدخل والعمالة والنقد الأجنبى نتيجة استيراد قمح من الخارج لاستهلاكه محليا .

ومع وجود مبررات قوية - الى حد ما - للحماية الزراعية في الدول النامية ، فان مجال الحماية في هذه الدول يكون اضيق منه في الدول الصناعية . ويرجع ذلك لأسباب منها : ان لأسعار الغذاء الداخلي أثرا حاسما على مستوى الأسعار الداخلية ومن ثم على تكاليف المنتجات المصدرة والا هم من ذلك ان حماية أحد قطاعات الاقتصاد تعتبر مجرد إعادة توزيع للدخل ، أي محاباة القطاع المعنى على حساب القطاعات الأخرى . وفي الوقت الذي توجد فيه بالدول الصناعية قطاعات اقتصادية كبيرة غنية تستطيع ان تتحمل بسهولة التضحية في الدخل لصالح القطاع الزراعي الأصغر نسبيا ، فانه لا يوجد في معظم الدول النامية الا قطاع غير زراعي واحد فقط ، له دخل محدود ، لا يتحمل التضحية لحساب القطاع الصناعي . كما ان تحويل الدخل من القطاعات الأخرى الى قطاع الزراعة عملية لها حدودها التي اذا تجاوزتها الدولة النامية أصبحت أهداف التحويل عبثا ووهما ، أي ان هناك ميزة واضحة في حل معين يواجهها عيب واضح لنفس الحل .

ويعتبر التأثير على تحديد أسعار المنتجات الزراعية المحلية في دولة نامية أحد اجراءات السياسة الاقتصادية بعيدة الأثر التي يضيق فيها الفارق بين الصواب والخطأ . ولما كان هذا الأثر يمس جماهير مريضة من المنتجين ، والمستهلكين أيضا ، فلا بد أن يكون له مفزاه السياسي للموس والهام ومن ثم فان الإخطاء في هذا المجال تكون لها نتائج خطيرة ملمرة ، كما حدث في حالة الارز السيلاني .

ويختلف الحال بالنسبة للإنتاج الزراعي المخصص للتصدير . ان مجرد وجود هذا الإنتاج دليل على قبحه التنافسية في الأسواق الدولية . وغالبا ما يكون هذا الإنتاج جزء هام من تجارة التصدير . ومن ثم يسرى عليه ما جاء في هذا الموضوع عن توسيع الإنتاج وأسواق التصدير والرقابة على الجودة وثبيت إيرادات المنتجين .

### قسم ٣ - أسعار الأستيراد

ترى الدول النامية التي تعتمد أو التي لديها ما يبرر الاعتماد على استيراد السلع الحيوية ان من الأهمية بمكان المحافظة على استمرار تدفق الواردات بشروط معقولة وأسعار منخفضة ومستقرة . وهنا نجد ان

الدول النامية نفسها في موقف المستهلك ولها نفس مصالح المستهلك في مواجهة الدول الصناعية التي تورد المنتجات الصناعية (وربما الغذائية) أو دول نامية أخرى تورد الأغذية (مثل سيلان التي تشتري الارز من بورما) .

ويتناول الفصل الخامس من السياسة التجارية والإنفاقات السلمية المتعددة الأطراف multilateral commodity agreements والترتيبات الثنائية bilateral arrangements بما فيها الاتجار الحكومي government trading وكلها تتصل بالصرف والشروط والأسعار . وبالنسبة للترتيبات الثنائية ثبت عدم جدوى تثبيت الأسعار لفترة طويلة لأن اتجاه الأسعار للارتفاع لابد أن يحدث معه مجز في الإنتاج .

وبالنسبة للسلع الحيوية المستوردة فإن إيجاد مخزون سلمي منها في الدولة يمكن أن يكون ضمانا في حالات الطوارئ . وتحمل تجارة الاستيراد عادة الالتزام بتوفير هذا المخزون . وتستطيع الحكومات التي تريد تكوين هذا المخزون أن تأخذه في الحسبان سواء بالدخول بنفسها في التجارة المعنية أو بالانتفاع بخدمات القطاع التجارى الخاص في الشراء من الخارج والتخزين وإعادة البيع في داخل البلاد . ومع ذلك فإن المخزون السلمي في أية حالة يعنى تجميد النقد الأجنبي ، ومخاطر السعر ، ومخاطر تجارية أخرى . ويضيف تمويل هذا المخزون عبئا إضافيا على البنك الدولي الذي يهتم بانعاش التجارة بين الدول النامية.

إن تنوع عادة الاستهلاك الذي يساهم في تنوع احتياجات الاستيراد وموارد التمويل يقلل من عنصر المخاطرة في الاستيراد حيث ينتشر على مجموعة أوسع من السلع وعدد أكبر من الموردين الأجانب .

وتجد دول نامية كثيرة أنها مازالت تعيش في ظل الدول الحاكمة والمستعمرة فيما يتعلق بتركيز الاستيراد في أيدي عدد قليل من شركات الاستيراد التي تقصر معظم معاملاتها على شركات تتعامل معها في الدول المستعمرة السابقة ، وفي مثل هذه الحالات توجد حلول مقترحة لزيادة اهتمام الموردين الأجانب المحتملين باحتياجات البلاد الاستيرادية ، وبذا تزداد المنافسة على عملية التوريد بين الموردين الأجانب . ومن الممكن أن تشجع الحكومة إقامة شركات استيراد جديدة تسعى لإيجاد مصادر أخرى للتوريد .

كما ان الرقابة على الجودة التى اوصينا بها بالنسبة. للصادرات قد تكون مفيدة أيضا بالنسبة للواردات خاصة فى السلع التى تستهلكها جماهير عريضة من السكان ( وتشمل البلور والأسمدة والمبيدات الحشرية المستخدمة فى الزراعة - الخ ) اذ ان حماية المستهلك الذى لا حول له ولا قوة امام السلع المعيبة أو السيئة أو من الأسعار المبالغ فيها ، أمر يستحق مايلبل فيه من جهد من الناحية الاقتصادية ، خاصة من وجهة نظر توفير النقد الاجنبى .

### العمليات اللاحقة للاستيراد

لايصح النظر الى التجارة الداخلية فى السلع المستوردة على أساس انها ظاهرة منفصلة عن التوزيع الداخلى للسلع المنتجة محليا ، اذ ان هامش الربح عامل هام جدا بالنسبة لكل السلع الضرورية مثل السلع الرأسمالية أو المواد الغذائية الحيوية ، سواء كانت مستوردة أو محلية (هامش الربح هو الفرق بين سعر الاستيراد أو الإنتاج والسعر الذى يتحملة المستهلك النهائي) .

ولاترجع أهمية هذا الهامش لان الأرباح الأعلى تعنى نقص دخل المنتج و/أو زيادة سعر البيع للمستهلك ، بل ان فرض هامش ربح أعلى يساوى ارتفاع تكاليف قطاع النقل أو رسوم الاستيراد أو التصدير ، وهى تؤدي الى التأثير على خطوط الإنتاج بحيث تصبح غير هامة للمنتجين أو المستهلكين ، وهنا تنكمش التجارة (أى التبادل السلمى) وتنكمش معها الإنتاجية المترتبة على تقسيم العمل . ومع ثبات العوامل الأخرى ، نجد ان ارتفاع هامش الربح فى التوزيع يعنى انخفاض الناتج القومى وانخفاض المستوى العام للمعيشة .

### نجد) النقل والمواصلات الدوليان

إذا استبعدنا المناطق المتخلفة فى العالم الأوروبى لوجدنا ان التجارة الخارجية للدول النامية مع أسواقها الرئيسية وأهمها غرب أوروبا وأمريكا الشمالية تعتمد أساسا على النقل البحرى الذى مازال يقوم بمعظم عملياته مؤسسات خاصة . ومن ثم نجد أن لاسعار الشحن - التى تتدلبذب بعنف أحيانا وتحكمها اعتبارات سياسية - أثرا كبيرا على التجارة الخارجية للدول النامية . وتسيطر على وسائل النقل

والمواصلات (النقل ، التأمين ، المواصلات السلكية) منشآت فردية-  
ومؤسسات خاصة أو عامة مراكزها في الدول الصناعية .

وليس للدول النامية في معظم الاحيان - باستثناء أكبرها - الا  
اثر ضئيل للغاية على الخدمات سافة الذكر . ومع بعض الجهود المبذولة  
لاقامة شركات نقل بحرى وطنية ، فان هذا العمل ينطوى على قدر من  
المخاطرة التجارية ، كما انه يحتاج لقدر كبير من رأس المال ، ولايستخدم  
عددا كبيرا من العمال . وقد وجد من الخبرة ان المؤسسات التى تقوم  
بأعمال النقل البحرى الوطنى تتحمل تكاليف مرتفعة لأسباب متعددة  
تجبرها على زيادة اسعار الشحن ، الامر الذى قد يؤدى الى انكماش  
التجارة الخارجية ، والنتائج القومى بشكل غير مباشر ، نتيجة لأهميتها  
العظمى .

ورغم صحة ما تقدم فان الشحن عظيم الأهمية للتنمية الاقتصادية،  
الامر الذى يوجب الاهتمام به . وان مثال صناعة النقل البحرى  
التربوية المربحة يوضح ما تستطيع دولة صغيرة ذات موارد رأسمالية  
محدودة ان تقوم به في هذا المجال . ويجب على الدول التى تقوم على  
جزر مثل الفلبين واندونيسيا وسيلان ان تستكشف بدقة فرص صيد  
السماك في أعالي البحار ، والنقل البحرى الساحلى ، بل والنقل البحرى  
عبر المحيطات أيضا . الا انه يجب أن يكون واضحا منذ البداية ان  
التحفظات التى أوودناها سلفا بالنسبة لأحلال الواردات بانتاج محلى  
تنطبق بنفس الدرجة على هذه الصناعات . وهنا أيضا قد تختلف مصالح  
المؤسسات المعنية مباشرة عن مصلحة الاقتصاد الوطنى ككل ، بمنتهجه  
ومستهلكيه .

ويعتبر النقل البحرى مجالا سليما للتعاون بين الدول ، خاصة  
تلك الواقعة في نفس الطرق الملاحية . وبالنسبة لإدارة الموانئ توجد  
امام الحكومات فرص قليلة للتدخل بتنسيق الإجراءات في كل المنطقة  
المعنية ، بحيث تمارس الحكومات المشتركة نفوذها وتأثيرا ملموسا على  
حركة النقل التى تخدم دولها وبحيث تكون أهداف التدخل هي :

- ١ - الحفاظ على حجم وتكرار وجوده مناسبة لعملية النقل البحرى ،  
بما في ذلك ما يتعلق بالحالات الطارئة .
- ٢ - أن يكون لها صوت مسموع في وضع سياسة اسعار الشحن وشروط  
النقل .

وعد تنافس ظروف تتمكن فيها شركات الشحن المشتركة - فقط -  
من تقديم خدمات النقل الناجحة ، ومع هذا فان التحفظات السابقة  
تنطبق بشكل اكبر على مثل هذه المشروعات المشتركة .

وتهتم الجات GATT ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية  
OECD والبنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD بخدمتي النقل  
والمواصلات الدوليتين . وتدخل هاتان الخدمتان في نطاق خطوط النشاط  
الاقتصادي ذات الأثر الحاسم على الاقتصاد ككل ، ومن ثم لا يمكن أن  
تترك للنشاط الفردي إلا اذا توافرت لديه حرية وشعور كامل بالمسؤولية  
وعلى أي حال فان الدول الصناعية والمنظمات الدولية المهتمة بمصير  
الدول النامية والتوسع العام في التجارة الدولية لا تجسر على تجاهل  
أهمية نظام الشحن البحري الذي يعمل بأسعار شحن معقولة .

ويسرى ما قيل عن النقل والمواصلات على النقل الجوي أيضا .  
ففي الستينات من هذا القرن تتحمل الميزانيات الوطنية للدول النامية  
عبئا ثقيلا يتمثل في شركات الطيران الوطنية . ان محاولة الوصول للهيئة  
الوطنية تعتبر من الكماليات عالية التكاليف . ومع ذلك تحتاج التنمية  
العامية في بلاد كثيرة الى خدمة طيران داخلية لا يضمنها الا وجود خطوط  
جوية وطنية . وفي مثل هذه الظروف يمكن أن يكون نظام النقل الجوي  
الداخلي اقتصاديا اذا كانت تكمله خدمة دولية أخرى . وفي حالات  
أخرى تكون الخطوط الجوية الوطنية الوسيلة الوحيدة لاقامة صلات  
دولية مع الجميع .

### د - دور رأس المال الأجنبي

#### قسم ١ - الاستثمارات الأجنبية

##### ( ١ ) الحاجة لرأس المال الأجنبي :

تناولنا فيما سبق بالتحليل التحويلات الرأسمالية الى الداخل  
والمبررات الاقتصادية لهذه التحويلات .

ويؤرخ التاريخ الاقتصادي الحديث بأمثلة عديدة للدول التي نجحت  
في اجتذاب الموارد الرأسمالية للدول الصناعية المتقدمة من أجل التنمية  
الوطنية . ولم يكن من الممكن فعلا تحقيق التنمية الاقتصادية للولايات  
المتحدة وكندا وأستراليا بإبعادها العريضة لولا تدفق كميات هائلة من

رأس المال من بريطانيا والدول الأوروبية التي سبق تصنيفها تصنيف  
الولايات المتحدة وكندا وأستراليا .

ومن هذه الخبرة تلجأ حكومات الدول التي تدخل عملية التنمية  
الاقتصادية حديثاً إلى القيام بعمليات استكشاف واسعة وكاملة لإمكانيات  
مساهمة رأس المال الأجنبي في تنمية اقتصادياتها .

ونتناول في البنود التالية التمويل والاستثمارات طويلة ومتوسطة  
الاجل ، أما المعونة المالية الأجنبية في شكل هبات ومنح ، ومعونة صندوق  
النقد الدولي فسيأتي دورها فيما بعد . . .

### (ب) العرض والطلب :

فيما يلي أهم الموارد المحتملة لرأس المال الأجنبي :

#### ١ - المنظمات الدولية وأهمها : -

البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD والوكالات التابعة له  
(مؤسسة التمويل الدولية IFC ، مؤسسة التنمية الدولية IDA)  
- بواشنطن .

بنك التنمية للدول الأمريكية IDB المنبثق عن منظمة الدول  
الأمريكية OAS بواشنطن .

بنك أمريكا الوسطى للتكامل الاقتصادي - تيجوجالبا  
بنك الاستثمار الأوروبي للسوق الأوروبية المشتركة ببروكسل .  
البنك الآسيوي للتنمية بمانيلا .

٢ - الحكومات الأجنبية أو مؤسساتها مثل بنك الاستيراد والتصدير  
بواشنطن .

٣ - رأس المال الأجنبي ، وأهم أشكاله المؤسسات المعنية بالاستثمار  
المباشر وشركات التأمين والأفراد الذين يستثمرون رؤوس أموالهم  
في أسهم أو سندات .

أما الأطراف المعنية بالحصول على رأس المال الأجنبي في الدول  
النامية فهي :



١ - الدول ، المقاطعات ، المحافظات ، المجالس البلدية ، بما في ذلك المؤسسات والشركات المساهمة القوية .

٢ - البنوك الخاصة ومؤسسات التأمين ، وطنية كانت أو أجنبية . .

٣ - المشروعات والشركات الخاصة الصناعية أو التجارية والشركات الوطنية والاجنبية .

وبالنسبة للشكل تنقسم الاستثمارات الاجنبية الى قسمين رئيسيين هما :

- الملكية الاجنبية foreign ownership وتكون في شكل استثمارات مباشرة ، مشاركة في رأس المال ، حقوق الملكية . . الخ .

- الائتمان الاجنبى foreign credits بما فيه الضمانات والكفالات .

ويمكن ان تعطى الضمانات في الدولة المدينة debtor نفسها ، فعلى سبيل المثال يلتزم البنك الدولي بمنح الائتمان اذا ضمنت الدولة التى يقيم فيها الدين . ويمكن ايضا ان تقدم الدولة المقرضة lending تلك الضمانات ، فقد اعتادت حكومة الدول الصناعية على ضمان الائتمان المقدم للدول النامية من المصدرين او البنوك . وحتى المؤسسات الخاصة الاجنبية المشتركة في أعمال بالدول النامية فانها تجد ان من السهل أو الضروري عليها ضمان الائتمان الذى تقدمه لحكومة أو لمشروع في هذه الدول .

وهناك ثلاثة جوانب رئيسية لاستثمار رأس المال الاجنبى في الدول النامية سوف نتناولها في البنود التالية وهي : الجانب المالى ، مشكلات النقد الاجنبى ، مسألة الالتزام التعاقدى أى احترام العقود .

### (ج) الجانب المالى :

يتساءل المقرض من الخارج عما اذا كانت أرباحه من القرض تغطى على الأقل مصاريف خدمة الدين . وهو سؤال لكل المقرضين في العالم .

والسؤال واضح بالنسبة لمعدل الفوائد . ولما كانت قيمة الاستثمارات تتناقص بمرور الوقت ، فان هذا ينطبق أيضا على سداد

رأس المال . اما من ينتظر ان يسدد ديونه القديمة بالحصول على قرض جديد فيجب ان يدخل في حسابه ان هذا لن يتيسر الا اذا كان المقرض الحدد مقتنعا بان قيمة الاستثمار لن تمس وأن الإيرادات الجارية ستغطي خدمة الدين في المستقبل . ويجب ان يأخذ المدين في الحسبان ان مركزه المالي في المستقبل او الظروف العامة للسوق (بما في ذلك موقف النقد الاجنبي) قد تتطلب اطالة مدة السداد . ومن ثم فان الذين قد يهدد حياة مشروعه نفسه .

ولاستخدام رأس المال الاجنبي في شكل مشاركة ميزة ، هي ان يكون للدائن نصيب في الارباح الفعلية فقط ، وقد تكون المخاطرة اقل بحيث يمكن اعادة رأس المال الاجنبي في اللحظة المناسبة . ومن ناحية أخرى فان المستثمر الاجنبي يتطلع الى مثل هذا النوع من المشاركة اذا اقتنع ان احتمالات الارباح الكبيرة تغطي وتعوض احتمال المخاطرة ، او اذا كان يتوقع الحصول على مزايا اخرى كان يشترك في الادارة او يحصل على جزء من الانتاج ، بشروط مناسبة او بتوريد منتجاته هو .

ويجب دراسة هذه الحقوق وتقييمها بعناية ، حيث قد تعنى عينا ماليا ثقيلا على المدين . وفي حالة الاستثمار الاجنبي المباشر الذي يشمل المشاركة التي تحقق سيطرة كاملة على المشروع ، يكون على المستثمر الاجنبي نفسه ضمان كفاية الإيرادات .

وفي معظم الاحيان تستطيع الحكومة ان تقترض رأس المال او تقدم الضمانات المباشرة او غير المباشرة من طريق هيئات عامة او شركات مساهمة تكون مسؤولة عنها ، وان تعتمد على إيراداتها العادية لسداد القرض . وهذا هو الاحتمال الوحيد لاستخدام الاموال المقترضة في تغطية مصروفات جارية او استثمارات لاتخلق في حد ذاتها إيرادا عاما (كالطرق والمدارس والمستشفيات .. الخ) .

وتعنى هذه الطريقة رهن إيرادات المستقبل ، وهنا يصعب مستقبلا حمل ميزانيات متوازنة ويجب ايجاد ترتيبات منتظمة لسداد الفوائد واستهلاك رأس المال ، ومثل المشروع الخاص ، يجب الا تعتمد الحكومة أكثر من اللازم على سداد ديونها بقروض جديدة ، خاصة اذا كانت بنقد اجنبي .

وترتبط القروض الاجنبية عادة باقراض خاصة او طرق خاصة

لائفاق القرض . وبالنسبة لقروض الدول الصناعية للدول النامية ، فعادة ماتخصص الاستثمارات أو القروض لمشروعات معينة ، وقد يضطر المدين ايضا الى صرف القرض في البلد الدائن (المقرض) ، وهنا يتعين على المدين أن يكون حريصا للغاية ، فهذه الظروف قد تحول القرض الى عبء لامبرر له . ولحسن الحظ فانه يحظر على البنك الدولي والوكالات التابعة له قبول أو اقراض أموال بهذه الشروط .

#### ( د ) جانب النقد الأجنبي :

عادة مايطلب موضوع النقد الأجنبي والاقتراض من الخارج في الدول النامية عناية أكبر من المشاكل المالية التي ناقشناها . وهو يحتاج لعناية واهتمام أعظم بالنسبة لدول تعتمد على تدفق الاموال الأجنبية في تنمية اقتصادياتها . كما انه من السهل أن يربك ميزان التقدم الاقتصادي بسبب مصاعب ميزان المدفوعات . ومن ثم فإن تحليل اية عملية مالية بالدات لايجب أن يأخذ في الحسبان اثرها على الدخل والعمالة فقط ، بل ايضا - وبنفس الاهمية - اثرها على النقد الأجنبي .

والمرحلة الاولى وهى عملية تحويل رأس المال الى الداخل وتحسن موقف ميزان المدفوعات اذا دخلت الاموال الأجنبية في شكل نقد أجنبي (كما في حالة الاقتراض الحكومي) أو كان في شكل سلع كان لا مفر من استيرادها بالنقد الأجنبي . ومن ناحية أخرى فلن يتجمع نقد أجنبي اذا استخدمنا الاموال الأجنبية في شراء واستيراد سلع لم يكن من الممكن استيرادها ، مثل معدات مشروعات تنفذها الاستثمارات الأجنبية .

وعلى النقيض فان تدفق الاموال الأجنبية يؤدي في مرحلة قادمة الى طلب على النقد الأجنبي لتحويل فوائد رأس المال الأجنبي وأرباحه واستهلاكه . ويتم الاستهلاك في تاريخ محدد أو على فترة يتفق عليها . ومن وجهة نظر أو من ناحية تحويل الأموال نجد ان الاستثمارات الأجنبية تأخذ شكلين مميزين في مجموعتين منفصلتين هما :

١ - المجموعة الاولى وتضم الاستثمارات التي ياتى استخدامها بنقد اجنبى فى المستقبل ، بزيادة الصادرات أو بصادرات جديدة او فنادق للسياح الاجانب . . الخ ، وبهذه الطريقة فانها تغل بنفسها النقد الاجنبى اللازم لتحويل واستهلاك رأس المال والفوائد الى الخارج . وبالنسبة لميزان المدفوعات فانه كلما زاد احتمال الحصول على مثل هذا النقد الاجنبى كان النقد الاجنبى مرغوبا فيه .

٢ - اما المجموعة الثانية فتضم كل الاستثمارات الاجنبية التى تغل بعد ذلك نقدا اجنبيا أو تؤدي للحصول على عائد أوفر من النقد الاجنبى . وفى هذه الحالة فان احتياجات النقد الاجنبى اللازمة لخدمة القرض فى المستقبل لا يصح أن تتحملها الإيرادات الإضافية المقابلة ، بل يجب أن تؤخذ من الإيرادات الحالية . ويمكن أن يكون لذلك آثار غير مباشرة على ميزان المدفوعات بطبيعة الحال . فمثلا قد يؤدي شق طرق جديدة أو إقامة وسائل مواصلات جديدة الى استغلال موارد لم تكن مستغلة من قبل ، أو قد تفتح طرقا جديدة الى أسواق وموان فى مناطق نائية أو كانت معزولة عن بقية البلاد من قبل . ويعتبر هذه المجموعة الثانية احدى حالات الرهن للمستقبل ، وهى قد تهدد فعلا ميزان المدفوعات وتحدث خسائر غير مطلوبة فى ميزان العمليات الاجنبية (الاحتياطيات من النقد الاجنبى) . ومن الخطورة بمكان أن تتوقع السلطات المعنية سداد القرض من عائدات النقد الاجنبى للاستثمارات المقبلة . ولكن يمكن أن تكون هناك حرية فى التصرف اذا اعتمدنا على احتمالات الإيرادات من النقد الاجنبى على أساس انها ستزيد . وعلى أى حال فان الاستثمارات الاجنبية فى المجموعة الثانية يجب اقيام بها حين تساهم فى التنمية الاقتصادية العامة بطريقة لاتتواءم بخلاف ذلك .

ولا يجب ابدا تجاهل اثر تراكم الالتزام بنقد اجنبى لايفل نقدا اجنبيا ، الامر الذى يتضح من المثال اتالى :

العالم	ديون جديدة متعاقد عليها بالنقد الأجنبي	صافي الديون التأخرية	الفوائد والأرباح المستحقة بالنقد الأجنبي ( بسعر فاصلة ZV )	صافي حركة النقد الأجنبي	
				متجمع	نفقات
١٩٦٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	٧,٥٠٠	٩٢,٥٠٠	
١٩٦١	١٠٠,٠٠٠	٢٠٠,٠٠٠	٢٢,٥٠٠	٧٧,٥٠٠	
١٩٦٢	١٠٠,٠٠٠	٣٠٠,٠٠٠	٣٧,٥٠٠	٦٢,٥٠٠	
١٩٦٣	١٠٠,٠٠٠	٤٠٠,٠٠٠	٥٢,٥٠٠	٤٧,٥٠٠	
١٩٦٤	١٠٠,٠٠٠	٥٠٠,٠٠٠	٦٧,٥٠٠	٣٣,٥٠٠	
١٩٦٥	١٠٠,٠٠٠	٦٠٠,٠٠٠	٨٢,٥٠٠	١٧,٥٠٠	
١٩٦٦	١٠٠,٠٠٠	٧٠٠,٠٠٠	٩٧,٥٠٠	٢,٥٠٠	
١٩٦٧	١٠٠,٠٠٠	٨٠٠,٠٠٠	١١٢,٥٠٠	١٢,٥٠٠	
١٩٦٨	١٠٠,٠٠٠	٩٠٠,٠٠٠	١٢٧,٥٠٠	٢٧,٥٠٠	
١٩٦٩	١٠٠,٠٠٠	١,٠٠٠,٠٠٠	١٤٢,٥٠٠	٤٢,٥٠٠	
١٩٧٠	١٠٠,٠٠٠	١,١٠٠,٠٠٠	١٥٧,٥٠٠	٥٧,٥٠٠	
.....	.....	.....	.....	.....	
.....	.....	.....	.....	.....	
١٩٨٠	١٠٠,٠٠٠	٢,١٠٠,٠٠٠	٣٠٧,٥٠٠	٢٠٧,٥٠٠	

وأيا كانت طبيعة الاستثمارات ، وحتى اذا لم ينشأ عنها مصاعب مؤقتة لميزان المدفوعات ، فان الطلب على النقد الأجنبي الذي تخلفه هذه الاستثمارات في الحال يجب أن تتحمله ميزانيات النقد الأجنبي السنوية (التي يجب أن تعد لسنوات قادمة) . وستتناول النواحي والجوانب الفنية لميزانيات النقد الأجنبي في بنود قادمة .

وقد تتمسك الدوائر الحكومية بفكرة أنه اذا لم تغط ايرادات النقد الأجنبي في أي وقت في المستقبل الطلب على العمليات الخارجية ، واذا لم يتيسر الحصول على ائتمان أجنبي فيجب دائما إيجاد مخرج يوقف كل التحويلات للخارج مؤقتا بطريقة ما - فيما عدا التحويلات اللازمة لمواجهة احتياجات الاستيراد الجارى - أي بإعادة جدولة مواعيد الديون ، وربما إلغاء بعضها . ويؤرخ التاريخ الاقتصادي الحديث بكثير من امثلة هذه السياسة . ومع هذا لا يمكن التفاوض من الضرر الذي يصيب الاقتصاد القومي من هذه الاجراءات ، خاصة في اطار التنمية :

قائلا سينتهى عمليا تدفق رأس المال الاجنبى والمشروعات الاجنبية ويحدث بدلا منه تسارع الى اخراج رأس المال سواء بالطرق المشروعة أو غير المشروعة ، وسواء من الاجانب أو من المواطنين .

وثانياً فان هذا التدفق للخارج يفسد الجهود الحكومية للرقابة على المدفوعات - وذلك تحت ضغط الشركات والأفراد المعنيين .  
وثالثا ستتأثر التجارة العادية بشكل معاكس .

ورابعا فقد تأخذ الحكومات الاجنبية اجراءات انتقامية . وقد تضيف الى ذلك لسوء الحظ. أن تصرفات الدولة النامية لا يمكن إلا أن تؤثر على زميلاتها الدول النامية الاخرى . ان خطوة حمقاء ضد الاستثمارات الاجنبية من دولة نامية واحدة قد تؤثر على الاستثمارات الاجنبية في الدول النامية في العالم ، وتؤدي بالتأكيد الى زيادة صعوبة الحصول على هذه الاستثمارات .

واذا فرضت سياسة اقتصادية - يتم توجيهها بحزم لتحاشي كوارث مستقبلية كالتى ذكرناها - نظاما معينا مستمرا مع التضخمية بنوائد ضئيلة عاجلة فان هذه التضخمية تكون صغيرة اذا قورنت بالضرر القبل الذى يكون قد تم تحاشيه . والذى يؤكد صحة ذلك ان يكون الهدف العاجل للاقتراض من الخارج هو تغطية نفقات الميزانية الجارية التى لا يكون لها تأثير عاجل على التنمية .

ويخلق استخدام رأس المال الاجنبى مشكلة أسعار صرف العملات الاجنبية . وبسبب التقاليد وظروف ميزان المدفوعات السائدة عادة في الدول النامية ترم العقود الاجنبية على أساس النقد الاجنبى ، حيث تحسب بالدولار الأمريكى أو الجنيه الاسترلى ، ما لم يتفق الطرفان على حساب أو شروط أخرى تضمن الوصول لنفس النتيجة . ومغزى هذه الشروط انه في حالة اجراء تخفيض دولى في العملة فانه ينعين على المدين - الحكومة المقترضة - أن ينفق مبلغا أكبر من النقد الوطنى لتغطية التزامه بالنقد الاجنبى . ومن الصعب تغيير هذا الموقف ، فالمقترض يتحمل التزامه بالنقد الاجنبى ، خاصة اذا كان شركة خاصة - وبجانب يأخذ في حسابه دائما هذا الاحتمال ، الذى يمكن ان يكون نتيجة كارثة مالية عليه . ومع ذلك فانه كقاعدة نجد ان الأسباب التى تؤدي للتخفيض تكون لها في نفس الوقت آثار اقتصادية جانبية أخرى ، بحدوث زيادات تضخمية في الأسعار قد تعوض الكميات الإضافية من النقد الوطنى اللازمة لمواجهة الدين الاجنبى وتجعل بهذا الشكل - أثر التخفيض

محتتملا . وتختلف الصور تماما بالنسبة لاعادة تقييم  
العملات الاجنبية . revaluation

يوضح ما قيل في هذا الفصل مفزى ما يسمى قروض النقد السهل  
soft currency loans التى تقدمها على نطاق ملحوظ حكومة الولايات  
المتحدة للتخلص من فائض حاصلاتها الزراعية واهمها القمح ثم  
القطن وسلع اخرى . ولهذا الغرض تبرم الحكومة الامريكية في معظم  
الاحيان عقدا لامداد الدولة النامية بهذه السلع بائتمان طويل الاجل  
وتسمح لها بالسداد بالعمله الوطنيه في الدولة المقترضة على ان ينفق  
العائد داخل هذه الدول لمواجهة المصروفات الامريكية (مثل البعثات  
الدبلوماسية .. الخ) وللاستثمارات لاغراض التنمية .

#### هـ - حصانة العقود والمعاهدات

##### ١ - تعريف المصالح للخطر :

من المعروف ان الاجانب حين يستثمرون اموالهم في دولة ناميه  
فانهم يسعون وراء مصالحهم وفائدتهم الخاصه . وينطبق ذلك على  
الحكومات الاجنبية ايضا ، التى قد تهتم صداقة الدول المقترضة ، او  
قوتها الاقتصادية او العسكرية ، او توسيع خطوط انتاج معينه في الدول  
المقترضة ، او فتح منافذ جديدة لصادراتها هى .

وبالنسبة للدولة النامية فقد ناقشنا في البنود السابقه المعايير التى  
تقيس بها مصلحتها في الاستثمارات الاجنبية . فالاستثمارات الاجنبية  
التي لا تحقق هذه المعايير او تخالفها فهى تعامل حسب القوانين  
والخط الاقتصادى للدولة والمركز الاقتصادى والمالى للدولة المعنيه .  
ولكن ماهو الموقف بالنسبة للاستثمارات الاجنبية التى يكون من  
الواضح انها في مصلحة الدولة النامية والتى تعجل بنموها الاقتصادى ؟  
يجب على الحكومات التى تقرر تهيئة المناخ المناسب للمستثمرين  
الاجانب لمصلحة التنمية الاقتصادية ان تقوم بما يلى :-

اولا وقبل كل شئ يجب ان تدرك تماما ان هناك طريقا واحدا  
لضمان تدفق الاموال بشكل مستمر ومرض ، وهو الوفاء الصحيح  
بارتباطاتها ، والمعاملة العادلة للمستثمر الاجنبى ، وعلى النقيض فان  
الاجراءات التمييزية discriminatory measures والاخلال بالتعاقد

breach of contracts هي الطريق الأكيد لإبعاد رأس المال والمشروعات الأجنبية عن الدول النامية . ومن ثم يجب الاهتمام بالاستثمارات الأجنبية التي تدعم المصالح الوطنية مع الاهتمام بنفس القدر بإمكان الوفاء بالارتباطات المالية وارتباطات النقد الأجنبي على هذه الاستثمارات . ومن ناحية الارتباطات التعاقدية الخاصة فان المعاملة العادلة في نظر المستثمر الأجنبي المحتمل هي عدم التمييز في الشؤون الضريبية ، والتحويلات والأجور ، الوفاء بالالتزامات الاجتماعية مع تعويض حقيقي وعادل في حالة التأميم . الخ .

## ٢ - معاهدات حماية الاستثمارات :

عادة ما تسمى الحكومات المهتمة بتدفق الأموال الأجنبية لها الى منح المستثمر الأجنبي حماية قانونية مرضية وتأمينه من طريق التشريع الوطني . ومن ناحية الأجنبي فان قيمة هذه الاجرامات تعتمد بطبيعة الحال على مدى استقرار الحكومة المينة والسياسة العامة التي تتبعها . ومن ثم فقد وجدت حكومات الدول النامية في السنوات الأخيرة ان أكثر الضمانات فعالية بالنسبة للمستثمرين الأجانب هو المعاهدات التي تبرمها مع الدول الصناعية بشأن الحماية المتبادلة للاستثمارات الأجنبية . ومن هذه الدول الصناعية الولايات المتحدة والمانيا الغربية وسويسرا التي اشتركت في مثل هذه المعاهدات أو نصت على مواد تنطبق بالاستثمارات في معاهدات التجارة أو الصداقة التي أبرمت مع الدول النامية . وتكمن أهمية امثال هذه المعاهدات للمستثمرين الأجانب في انه في حالة الاخلال بالتعاقد يستطيعون اللجوء لحكوماتهم للتدخل وتستطيع هذه الأخيرة ان تطالب بالوفاء بالالتزامات التعاقدية أو ان تلجأ للتحكيم . والواقع ان هذه النصوص سلاح ذو حدين ، فالدول النامية لها مصلحة في الأهمية التي يعولها المستثمر الأجنبي على حماية المعاهدات له ، اذ انها تسهل اجتذاب هؤلاء المستثمرين وتسمح للمقترضين بالحصول على شروط أفضل سواء من ناحية سعر الفائدة أو مدة الاستثمار .

ومن مصلحة الدول النامية أن تراعى النقاط التالية بشأن هذه المعاهدات :

١ - يجب ألا تسرى نصوص المعاهدة تلقائياً على كل الاستثمارات الواردة من الدول الأخرى . كما ينبغي أن تحتفظ الحكومات لنفسها بحق



تقرير ما اذا كانت كل حالة خاصة تستفيد من المزايا التعاقدية التي اذا منحت مرة لا يصح سحبها ثانية ومن ثم فان الاستثمارات المختلفة المقترحة تستطيع بهذا الشكل ان تحدد موقفها .

٢ - يجب ان تكون الضمانات المقدمة بموجب هذه المعاهدات محدودة لفترات لا تتجاوز عشرين أو ثلاثين عاما ، وبالشكل الذي لا يمنع الحكومات من توسيع نطاقها لتشمل مشروعات معينة خارج هذه الحدود .

٣ - يمكن ان تشمل المعاهدات على نصوص بشأن طبيعة التأميم بعد انتهاء الضمانات التعاقدية .

٤ - يجب ان يكون مفهوما من البداية أن نهاية اجل المعاهدة لا يجب ان يؤثر على ضمانات الاستثمارات التي منحت قبل انتهائها ، كما ينبغي ان تظل هذه الضمانات سارية المفعول بالنسبة لكل استثمار لكامل المدة المنصوص عليها في المعاهدة .

وقد سبق محاولات ابرام المعاهدات الثنائية سالفة الذكر جهود لابرام ميثاق متعدد الاطراف للاستثمارات الدولية ، وهي جهود ارتبطت باسم المصرفي الالماني ABS وأحرزت تقدما عامي ٦٥ ، ١٩٦٦ . وتعتمد بعض الدوائر ان العقوبات الدولية على نقض احكام الميثاق (مثل حظر الاستثمارات الاجنبية والائتمانات التجارية الجديدة تمسما على الدول غير الأعضاء في الميثاق ) تحسن كثيرا موقف الاستثمارات الدولية وتزيد فرص الدول المقترضة في الحصول على ائتمانات . وقد عارضت الولايات المتحدة هذا المشروع الدولي لامتقاده ان الترتيبات الثنائية تهتم بشكل أفضل بالظروف الخاصة لكل دولة ، ولأنها اى الولايات المتحدة تشعر بقوتها الاقتصادية والسياسية التي تستطيع بها ان تحمي الاستثمارات الاجنبية الأمريكية .

وفي مارس ١٩٦٥ قدم البنك الدولي للانشاء والتمعيم مشروعا لنص «ميثاق تسوية نزاعات الاستثمارات بين الدول ورماعيا دول أخرى» .  
Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of other States

اصبح هذا الميثاق سارى المفعول في عام ١٩٦٦ . وبموجب الميثاق ينشأ مركز دولي لتسوية نزاعات الاستثمارات تحت اشراف البنك الدولي ، يقدم خدماته لمن يطلبها حتى لا تجبر الدول الواقعة على اللجوء

المركز إلا للضرورة . ومع ذلك فإنه ما ان تتفق دولة متعاقدة مع مستثمر أجنبي على التوفيق أو التحكيم بوجوب اليشاق فان عليهم الالتزام بتوصيات وسيط التوفيق أو الحكم .

### ٣ - التأمين على ائتمانات التصدير ومشاريع التمويل : Export Credit Insurance and Finance Schemes

ثبتت تماما الفوائد الجيلة لمشروعات التأمين على ائتمان التصدير الرسمية وشبه الرسمية ومشاريع تمويل صادرات الدول الصناعية . وقد نفذت الدول الصناعية هذه المشاريع ابلن الازمة الاقتصادية الكبرى في الثلاثينات من هذا القرن من أجل دفع وتنمية ما بقى من تجارة تصديرها السابقة . وتساعد هذه المؤسسات الدول النامية مساعدة كبرى بتوفير ائتمانات متوسطة الاجل لها لاستيراد سلع رأسمالية . وكذلك لحكومات هذه الدول والمؤسسات الاجنبية فيها . ويجب تعديل الروتين الحكومي ليتجاوب معها بما في ذلك نظام المدفوعات . وعلى مستوى السياسة التجارية يجب ان تستخدم الحكومات نفوذها لدى حكومات الدول الصناعية لتدعيم الاجراءات التحريرية بالنسبة لبلغ الائتمان أى كميته ومدته وسعر الفائدة .

وقد خشيت الدول الصناعية ان يؤدى إنشاء مؤسسات لمساعدة تجارة التصدير الى ان يسيء المستوردون الاجانب استغلالها بمحاولة الحصول على شروط افضل من طريق ضرب مصدر باخر ووكالة ائتمان حكومية باخرى . ولذلك فقد أبرمك عدد منها اتفاقية بزن Bern Convention وهى فى حقيقتها اتفاق ودى . gentlemen's agreement حيث يتعهد الاطراف المتعاقبون باعلام بعضهم البعض بالاساليب التى يتبعونها فى مجال ضمانات مخاطر التصدير وتوفيل الصادرات ، كما يتفقون من وقت لآخر على أقصى حد للشروط التى يسمحون بها لمصدرهم ومؤسساتهم فى تمويل الصادرات الوطنية . وفى الحدود المتفق عليها فى اتفاقية بزن قد تحدد الحكومات أو وكالاتها شروطا لمصدرها أو بنوكها وربما للمستوردين الاجانب المعنيين أيضا . وتختلف هذه الشروط من وقت لآخر حيث تتوقف على الموقف الداخلى من ناحية معدل العمالة والدورة الاقتصادية والسيولة المالية وميزان المدفوعات واتجاهات النشاط الاقتصادى العام . . الخ . كما تختلف الشروط من دولة لأخرى فى الاستيراد اذ تتوقف على ظروف الائتمان المتقلبة ، وعلى مديونيتها

العامة (الدين العام) وسياستها التجارية وسياسة المدفوعات .  
والاستقرار السياسي والاقتصادى وسلامته .

ونتيجة لوجود ضمانات مخاطر التصدير الاجنبى وتمويل الصادرات فان المستوردين فى الدول النامية يختارون عادة بين الاسعار المنخفضة وشروط الائتمان الافضل ، والاخيرة أكثر أهمية لهم منها للمستوردين فى الدول الصناعية . وفى حالات معينة ، والى حذما ، فقد يوجد ما يبرر تفضيلهم لائتمان أطول و/أو اسعار فائدة أقل على اسعار اقل للسلع . وإذا وجدت قيود على النقد فمن الافضل ان تشجع جهة الرقابة على النقد المستورد على قبول أفضل الشروط المتاحة لهم .

#### ٤ - معاملة الاستثمارات القديمة :

فى كل الحالات التى ترغب الدول النامية فيها فى قبول الالتزامات الرسمية للاستثمارات الاجنبية ، بشكل أو بآخر ، يواجهها سؤال خرج عن كيفية معاملة الاستثمارات التى تمت قبل إبرام هذه الاتفاقات وحتى اذا لم تكن هناك نية للتمييز ضد الاستثمارات القديمة ، فقد ترفض الحكومة ان تقدم لها أية تنازلات بمنحها مزايا الاتفاق الدولى الجديد ، فهو وضع قانونى لم تكن تتمتع به من قبل .

ومن الصعب وضع قاعدة عامة تبرى فى كل الحالات ، الا انه يمكن تلخيص المصالح المعرضة للخطر فيما يلى : -

١ - ان الدول الصناعية تعارض من ناحية المبدأ أى تمييز بين الاستثمارات القديمة والجديدة وهى تخشى على وجه الخصوص ان تؤدي موافقتها على التمييز بين فئتي الاستثمارات الى الاساءة الى وضع الاستثمارات القديمة . وكحل وسط يمكن ان تضمن للاستثمارات القديمة الوضع القانونى الذى كانت تتمتع به على الأقل .

٢ - ان على الدول النامية المهتمة باجتذاب رأس مال جديد ان تدرك ان سوء معاملة الاستثمارات القديمة سيؤثر بشكل ضار على تدفق اموال جديدة ويضعف الاثر الايجابى للامتيازات المقدمة للمستثمرين الجدد .

٣ - ان اصرار الدول الصناعية على المساواة فى المعاملة بين الاستثمارات القديمة والجديدة يمكن ان يمنع التوصل الى أى اتفاق على

الإطلاق ، أو يقلل من الامتيازات التي يمكن التوصل إليها بطريق آخر ، إذ قد تشعر الدول النامية بعجزها عن الوفاء بالالتزامات الناشئة عن سريان الامتيازات الجديدة على الاستثمارات القديمة .

٤ - وعلاوة على ذلك فقد تتردد حكومات الدول النامية في إعطاء ضمانات جديدة لمثل هذه الاستثمارات القديمة التي تعتقد أنها تضر الاقتصاد القومي ، والتي كوّنتت بعرض جديد لما قبلتها الحكومة حسب القواعد الجديدة . وإذا تم الاعتراف بمثل هذا المبدأ يمكن الرجوع إلى التحكيم الدولي في حالات النزاع .

### (و) الازدواج الضريبي :

تهدف الاتفاقات الثنائية للازدواج الضريبي إلى تحاشي أو تقليل فرصة خضوع نفس بند الدخل أو نفس الأصل لنفس الضريبة في أكثر من دولة ، بسبب اختلاف قوانين الضرائب بينها . وقد شهدت الحقبة الأخيرة عدداً من مثل هذه الاتفاقات بين الدول الصناعية .

ففي حالة حصول شركة مقيمة في الدولة (أ) على دخل أو امتلاكها لأصول في الدولة (ب) فإن الاتفاق ينص على نسبة الضرائب التي تخضع لها هذه البنود في كل من الدولتين (أ ، ب) ومن السهل أن تتوصل الدول الصناعية إلى تفاهم في هذه الظروف حيث أن العلاقات القائمة بينهما تكون ذات طبيعة تعويضية متبادلة .

كما أن ضرائب الأجور في دولة الإقامة - إذا فصلنا دخل رأس المال ... الخ - تتشابه في معظم الأحيان .

الآن الوضع يختلف بين الدول النامية . فبالنسبة لها لا يكون الموضوع هو عملية خضوع مواطنيها للضرائب في الخارج ، بل إن تفرض هي ضرائب على الدخل الناتج والأصول الواقعة داخل أراضيها والتي اكتسبها أو يمتلكها مواطنون أجانب أو شركات أجنبية تخضع لسيادة ضريبة أجنبية . وفي مثل هذه الظروف تصبح اتفاقات الازدواج الضريبي ، كما تمارس بين الدول الصناعية ، لصالح طرف واحد . وتستدعي مصالح الدول النامية اتباع أسلوب مختلف . فبينما نجدها أفقر من أن تستغنى عن بنود ضريبة تخضع لسيادتها وسيادة تشرعها

الوطنى ، فانه يهملها جدا ان تمتنع الدول الصناعية عن اخضاع مثل هذه البنود للضرائب مرة أخرى ، ليس مرضاة للدافى الضرائب ، بل لان مثل هذا الاعفاء يجعل لبلادها مكانة تجذب اليها الشركات والاستثمارات الاجنبية . كما ان امتناع الدول الصناعية عن اعادة اخضاع هذه البنود للضرائب يعادل في مفعوله معونة تنمية للحصول على اموال وخبرة اجنبية .

ويتناقض الاقتراح السابق مع قواعد الازدواج الضريبي التى تتميز بها اتفاقات الازدواج الضريبي التقليدية التى تعد على اساس احتياجات الدول الصناعية . ويجب ان تسمى الدول النامية فرادى الى الحصول على اعتراف باحتياجاتها فى المفاوضات الثنائية مع الدول الصناعية او بشكل مشترك فى «الجات» وغيره .

### (ز) الحجج المعارضة للاستثمارات الاجنبية :

يرجع الاعتراض الرئيسى للدول النامية على الاستثمارات الاجنبية القديمة والحديثة الى ان هذه الدول ما ان تحصل على او تقدم استقلالها السياسى حتى تسمى وتكد لتصنع حياتها تحت نفوذ وسيطرة قواها الوطنية . وقد يخلق التصميم على تحقيق هذا الهدف عداء لا مفر منه ضد الشركات الاجنبية القائمة فى البلاد وضد الشركات الجديدة المتمثلة فى الاستثمارات المباشرة الجديدة . والاسباب تكون واضحة فى حالة الحكومات التى تسير على سياسة اقتصادية اشتراكية او شبه اشتراكية بالنسبة للاستثمارات الاجنبية المباشرة . ولكن الاعتراضات تقل عند دخول الاموال الاجنبية فى شكل ائتمان قصير ومتوسط وطويل الاجل .

وبالنسبة للاستثمارات الاجنبية يجب على حكومات الدول النامية ان تكون واقعية فى نظرتها الى عدم الاستقرار السياسى الداخلى ، وربما الخارجى ايضا ، وكذا الضعف النسبى للعقلية الحضارية والشعور بالمسئولية الذى يسود احيانا فى بعض الدول الناشئة . ان المستثمر الاجنبى ند ذكى ذو خبرة واسعة وعالية فى مجال الأعمال ، وعادة ما يكون هؤلاء المستثمرون اقوياء اقتصاديا . وهم يستطيعون فى الدول النامية - عن طريق صنائعهم - ان يمارسوا نفوذا غير مرغوب فيه على الهيئات الحكومية والمجموعات البرلمانية ، وعادة ما لا يتميز هؤلاء المستثمرون بالاخلاص او الشعور بالمسئولية تجاه هذه الدول النامية .

وعلاوة على ذلك يجب الاهتمام بحقيقة ان الاستثمارات الأجنبية، خاصة المباشرة ، عادة ما توجه الى خلق أو التوسع في انتاج التصدير أو تجارة التصدير . ومازال هذا الواقع ، الذي يعتبر سمة مميزة للنظم الاستعمارية السابقة ، هو الذي يحدد مشاريع استثمارات اجنبية كثيرة . وبالنسبة للمستثمرين الاجانب فان هذه المشاريع لها ميزة وجود النقد الاجنبى اللازم لتحويل الارباح واستهلاك رأس المال . وعلى حكومات الدول النامية ان تدرس بحرص موضوع زيادة الاعتماد على الاسواق الأجنبية والذي قد يصاحب الاستثمارات الأجنبية ، وكذا المزايا العاجلة لزيادة تنوع الانتاج والصادرات .

والتحذير الآخر - وهو ليس اعتراضا - يرجع الى صعوبة اخضاع العلاقات بين الشركات القابضة (الام) الأجنبية والشركات التابعة لها المقيمة في الدولة النامية لرقابة فعالة ، سواء من جانب حكومة الدولة المضيفة (النامية) التي ترغب في تنسيق هذه العلاقات مع سياساتها المالية ، او من جانب ادارة الرقابة على النقد الاجنبى . ويظهر ذلك واضحا حين تشمل هذه العلاقات توريد سلع انتاجية اجنبية الى الشركة التابعة ، أو شراء وتصدير سلع انتجتها الشركة التابعة ، أو استخدام الاخيرة لبراءات اختراع وخبرة فنية أو لخدمات ادارية و/أو تجارية تقدمها الشركة القابضة . وفيما يتعلق بالضرائب فان صعوبة وضع سياسة لهذه العلاقات يجعل من السهل جدا ظهور الارباح القبلية في الدولة التي تكون فيها الضرائب اقل . وفيما يتعلق بالرقابة المنتظرة على النقد الاجنبى فان هذه العلاقات تجعل من السهل على الشركة التابعة ان تستوفي من الشركة القابضة نقدا اجنبيا اقل من استحقاقها، أو ان تدفع نقدا اجنبيا للشركة القابضة أكثر مما تستحقه الأخيرة .

### (ج) ندرة رأس المال في الدول الصناعية

تعرض الدول النامية لتجمل آثار أحد الملامح الانسحابية لأسواق رأس المال في الدول الصناعية وهي الندرة النسبية لرأس المال في هذه الدول . والسبب الرئيس لهذه الظاهرة هو ان التطوير الآلى واستغلال الطاقة النووية والتقدم التكنولوجى الشامل والتوسع الاقتصادى البالغ السرعة في الدول الصناعية أدت جميعها الى زيادة الطلب على رأس المال وتوافر فرص كثيرة امام الشركات المساهمة والفردية داخل المناطق

الصناعية في العالم . وفي نفس الوقت كان هذا التقدم الفني ذاته - وخاصة في احلال المنتجات الطبيعية بأخرى صناعية - يقلل من الدور الذى تلعبه الدول النامية كمورد للمواد الخام . وعلاوة على ذلك فان الاتجاه الاجتماعى الحديث الى المساواة في الدخول قد يقلل الى حد ما من تكوين رأس المال capital formation في الدول الصناعية .

وأخيرا وليس آخرا فان السيل المتدفق بشكل طبيعى من رأس المال والمهارات الادارية والخبرة الفنية والعمال المهرة التى تحسد الدول النامية الدول الصناعية عليها يجب ان تفهم على انها نتيجة للنظام السياسى القانونى والاقتصادى المميز للدول الصناعية . وحتى في الغرب لايزيد عمر هذا النظام على مائتى عام ، وفي دول صناعية كثيرة يقل عمره كثير! عن ذلك . الا ان جذوره لم تمتد بعد في الدول النامية ، فهو موجود على السطح فقط بشكل بدائى في اطار عام مختلف اجتماعيا وتاريخيا . وتفتقر الدول النامية الى السمات الاساسية لهذا النظام مثل الاستمرار والاستقرار والامن السياسى والقانونى والاقتصادى العام والخاص .

ومن ثم لاستطيع الدول النامية ككل ان تعتمد حاليا على هذا السيل من رأس المال والمهارات الادارية التنظيمية من طريق منافع متعددة ساعدت في وقت من الاوقات على تحريك عملية النمو الاقتصادى في أمريكا وأستراليا . كما ان الاتحاد السوفيتى نجح في خلال بضعة احقاب في بناء اقتصاد على درجة عالية من التصنيع بموارده الخاصة وذلك بتضحيات بلدها الشعب السوفيتى وبلاستغلال الذكى للتقدم التكنولوجى الغربى .

## قسم ٢ - تمويل التجارة

يمول رأس المال الغربى معظم التجارة الخارجية للدول النامية ، باستثناء النسبة الضئيلة من تجارتها التى تتم مع دول شيوعية . ويتوافر النقد الاجنبى حين تفادى الصادرات الوطنية البلاد ، وتستحق مدفوعات النقد الاجنبى حين تصل الواردات الى الدولة او بعد وصولها بوقت معلوم ، حسب شروط الشراء . وفي كلتا الحالتين يتيسر تدفق السلع استيرادا وتصديرا ، ولم يكن ليمت ذلك لنقص رأس المال في الدول النامية .

ومع ذلك فان هذا الوضع يفترض سلفا ان شركات غربية تدبر

التجارة الخارجية للدول النامية ، حتى القدر الضئيل الذى يتم بين هذه الدول بعضها البعض . وتكون هذه الشركات متصلة بأسواق رأس المال الغربية التى لا تيسر وصول الشركات المحلية اليها ودخولها الا نادرا ، لان مركزها الائتماني قد لا يكون قويا بما فيه الكفاية فى نظر شركات التمويل الغربية هذه . وفى الظروف الحالية يعنى الفاء وجود شركات التجارة الغربية الفاء رأس المال الغربى ، مما يخفف بالضرورة تجارة التصدير والاستيراد . كما ان الافتقار الى رأس المال التجارى هو أيضا أحد الأسباب العديدة التى تبقى التجارة مع الدول الغربية فى مستوى منخفض .

ولاشك ان فروع البنوك الغربية فى الدول النامية تستطيع ان تقلل من الصعوبات سالفة الذكر ، مادامت شركات التجارة الوطنية قادرة على الوصول الى مستوى ائتماني معها لم تكن تستطيع ان تصل اليه بالاتصال المباشر مع البنوك الغربية فى الخارج . ومن ثم فانها تستطيع بشكل غير مباشر الحصول على تسهيلات تجارية ائتمانية اجنبية ، الامر الذى لم تكن تستطيعه من طريق آخر .

وفى معظم الدول النامية تحتاج البنوك الخاصة الوطنية لوقت طويل قبل ان تصل الى مركز يؤهلها للحصول على كميات ملموسة من الاموال التجارية الغربية لتمويل التجارة الخارجية لرمايها ، ومن ثم تستطيع بل يجب ان تسمى حكومات هذه الدول لان توفير مؤسساتها الحكومية ضمانات كافية من انواع مختلفة تمكنها من توفير مثل هذه الاموال والارصدة الاجنبية للتجارة الخارجية لدولها . وقد تدرس الدول الاصغر اقامة مؤسسات مصرفية مشتركة يغطى نشاطها دولاً عديدة او منطقة كبيرة .

والخطوة الاخيرة هى اقامة بنك دولى للائتمان التجارى بكمال بشكل ممتاز عمل صندوق النقد الدولى والبنك الدولى للائتمان والتعمير . ويستطيع مثل هذا البنك - اذا توفر له مركز مالى يشابه مركز البنك الدولى للائتمان والتعمير - ان يوجه الاموال الغربية الى المؤسسات المصرفية المناسبة فى الدول النامية والمخصصة فقط لتمويل التجارة الدولية . ويمكن ان يكون البنك فرعا جديداً للبنك الدولى للائتمان والتعمير ، وبذا يستفيد تلقائياً من سمعة الاخير .

ومع ذلك فان مهمه توفير الاموال اللازمة للائتمان التجارى والاساليب المختلفة لتقديمها تختلف بشكل واسع عن طريقة الاداء



التقليدية الممتازة لأعمال البنك الدولي بحيث يكون من الأفضل اقامة مؤسسة منفصلة تماما ترتبط بالصندوق والبنك مثل ارتباط هاتين المؤسستين ببعضهما . وقد نوقش هذا الموضوع في موضع قادم يتعلق باتحادات المدفوعات الإقليمية .

وتجدر الإشارة في هذا المقام الى قولنا السابق الذي اقترحنا فيه ان يكون تمويل المخزون التجارى لسلع الاستيراد الرئيسية مهمة أخرى لئلا هذه المؤسسة التجارية المصرفية الدولية المقترحة .

وستأخذ الاقتراحات سالفة الذكر بالنسبة لتمويل التجارة الخارجية للدول النامية اتجاها جديدا بنمو حركة التصنيع والتجارة بين هذه الدول نفسها . ولأسباب واضحة يجب ان تلقى شركات التجارة الوطنية تشجيعا خاصا لدخول هذا المجال والتوسع فيه ، وسيصبح توجيه الاموال - ومعظمها من أصل غربي - لتمويل هذا النشاط أكثر قوة .

أما مشروعات تأمين الائتمان المرتبطة بتمويل التجارة الدولية فقد نوقشت عند الحديث عن تجارة التصدير في الدول النامية ، وكذلك عند الحديث عن صادرات الدول الصنامية .

### هـ - دور الخبرة الفنية الأجنبية

#### قسم ١ - التعاون مع المؤسسات الأجنبية

إذا وضعت الاعتبارات القومية أولا فلان الحرج التي سبقت ضد الاستثمارات الأجنبية تسرى أيضا على التعاون التجارى أو الفنى مع المؤسسات الأجنبية . ولا شك في ان مثل هذا التعاون يؤجل نهضة الخبرة التنظيمية الوطنية ، وهو يدمم ويطيل فترة وجود الحوافز الأجنبية في النفوذ الأجنبى على الحياة الاقتصادية الوطنية ، وهنا تجد المؤسسات الأجنبية المعنية نفسها وقد دخلت الحلقة المفرغة التي ولجتها من قبل المؤسسات الأجنبية التي لها استثمارات مباشرة وهي : -

١ - أن عدم الاستقرار السياسى إذا أضيفت اليه الاتهامات القومية السائدة ، يجعلان الاستثمارات الأجنبية أو التعاون معها

عملا شديدا الخطورة يجبرها على السعى للحصول على أقصى قدر من الأرباح والتحويلات .

٢ - ويخلق هذا السلوك بدوره ويؤدي الى اجراءات حكومية مضادة تصاحبه ولا يمكن مع ذلك الا ان تزيد الموقف صعوبة حيث يزداد موقف الشركات الاجنبية تشددا . وتترك هذه الملاحظات كل من المؤسسات الاجنبية الصغيرة والمتوسطة الحجم على وجه الخصوص ، حيث ان الشركات الكبرى تسير على سياسة طويلة الاجل بسبب قوتها ولانها بطبيعتها اعتادت على تحمل قدر من المسؤولية الحضارية .

وتزداد قيمة المؤسسات الاجنبية بالنسبة للصناعات التي تحتاج لكمية كبيرة من رأس المال والتقدم الفني المتقدم . فعند اقامة مثل هذه الصناعات لا يجبر الدول النامية - حكومات كانت او مؤسسات وطنية على التيسير فيها بدون تعاون المؤسسات الاجنبية المختصة ، وذلك لندرة رأس المال والمتدرة الفنية والادارية اللازمة . ومن ناحية اخرى فان الموارد الطبيعية قد تساند اقامة هذه الصناعات وتضعل ذلك عملا ممكنا . وصناعة الالومنيوم مثال جيد للمشاكل التي تظهر في هذا المجال . ان توافر قدر كبير من الطاقة الكهربائية الرخيصة في مكان يمكن الوصول اليه بسهولة وبتكاليف نقل منخفضة هو المطلب الاساسي . والمطلب الثاني هو توافر مناجم كبيرة للبوكسيت الجيد - سواء داخل البلاد او خارجها - يسهل الوصول اليها . وحتى اذا توافر هذان المطلبان فلا يمكن اقامة مصنع للالومينا او الالومنيوم او ادارته بدون معونة فنية كبيرة من منتجي الالومنيوم القائمين ، وهي معونة لابد ان تستمر مدة طويلة .

وباستثناء المشروعات الطبيعية الاولى ، التي كانت في حقيقتها معامل كبيرة فقط ، لم يتم مصنع بدون معونة فنية واسعة من المشروعات القديمة ، حتى في اليابان او الاتحاد السوفيتي . وينطبق ذلك ايضا على اقلية المشروعات الكيماوية .

وفي نفس الوقت تحتاج صناعة الالومنيوم الجديدة في الدول النامية ايضا الى المعونة . وخارج الدول الشيوعية ، تسيطر شركات مساهمة كبرى قليلة على هذه الصناعة وذلك من البوكسيت حتى المنتجات تامة الصنع . ويتبع ذلك ان مصنعا صغيرا جديدا في دولة نامية ، مادامت تعتمد على صادرات الالومينا او سبائك الالومنيوم ، يمكن ان يجد

سوقا رائجة بأسعار مريحة عن طريق تعاون تعاقدى طويل الاجل مع احدى هذه الشركات . ومن ثم ، ولاسيباب تجارية أيضا ، فان مصنعا منعزلا سيحقق الفشل على ارجح الاحتمالات ، على أساس ان رأس المال اللازم لإقامة مصنع متواضع هو ٢٠ - ٣٠ مليون دولار ، بما في ذلك محطة القوى اللازمة له ، الامر الذى يعتبر كارثة حقيقية .

والجانب التالى الذى يتعين دراسته بالنسبة للتعاون الفنى او التجارى الاجنبى هو احتياجات النقد الاجنبى . ويعنى أى تعاون من هذا النوع نفقات بالنقد الاجنبى تتمثل فى مصاريف الخبرة الفنية او مصاريف المديرين الاجانب فى الخارج ، ومعمولة المبيعات . . الخ . وقد يصحب ذلك مساهمات او تحويلات مستترة ، خاصة اذا قام الشركاء الاجانب ببيع وتوريد المواد الخام والمعدات الاجنبية ، او اذا اشترت المنتجات الوطنية لاعادة بيعها فى الخارج ، او اذا قام المصنع الوطنى - مع أنه مستقل - بتحويل المواد الخام الاجنبية فقط على أساس اتفاق تحويل Transformation Agreement . وفى كل هذه الحالات يصبح من الافضل التعاقد على الترتيبات بشروط واضحة وقاطعة ، خاصة فيما يتعلق بالدولة ، أى بالنسبة للضرائب والمسئوليات الاجتماعية والتحويلات للخارج . وقد تكون الرقابة هنا اصعب واقل احكاما .

## قسم ٢ - براءات الاختراع الاجنبية والخبراء الاجانب Foreign Licences and Foreign Experts

لما كانت براءات الاختراع الاجنبية نوعا خاصا من واردات الخبرة الاجنبية فان ما قبل من قبل من حجج توريد أو تعارض هذه الخبرة ينطبق عليها أيضا . ومع هذا فانها تكون فى مركز يمكنها من التحايل على الاجراءات المالية وقيود النقد الاجنبى . ومن الافضل فرض رقابة خاصة فى حالة حقوق الاختراع التى تمنحها الشركات الاجنبية فى الخارج لشركات تابعة لها داخل البلاد .

ومن المنطقى ان تتطلع البلاد النامية الى استخدام الفنيين والمديرين الاجانب كاجراء مؤقت يهدف الى تعليم وتدريب مواطنيها حتى يستطيعوا ان يحلوا مكانهم بنفسى الكفاية حين ينفادون البلاد او يتولوا وظائف جديدة يتعين تدريب مواطنيها عليها هم ، الاخرى . ويشير استخدام هؤلاء

الغربيين نفس المشاكل التي تثيرها الاستثمارات الأجنبية والشركات الأجنبية وحقوق الاختراع الأجنبية تقريبا .

ويطالب الغربيون بأجور أعلى نسبيا تتفق مع مستوى الأجور في بلادهم ، بالإضافة إلى تعويض المخاطر المالية والصحية ومخاطر الأمن التي قد يتعرضون لها . كما أنهم يصرون أيضا على أن يحول جزء كبير من دخلهم إلى الخارج لسببه واضح هو أنهم قد لا يقررون أن يظلوا بقية حياتهم في هذا البلد النامي ، ومن ثم فهم يريدون أن ينقلوا مدخراتهم إلى أماكن يحتاجونها فيه مستقبلا .

ونتيجة لذلك يجب على الشركات التي تستخدم فنيين ومديرين أجانب أن تقدر تكاليف هؤلاء الفنيين والمديرين ومدى الاستفادة منهم . كما يجب على الحكومات - بنفس القدر - أن تقارن الكسب من النقد الأجنبي الناتج من تشغيل الأجانب ، بالتحويلات من النقد الأجنبي التي سيطلبونها .

أما الشركات الخاصة - وهي الشركات الأجنبية التي تعمل في دول نامية - فهي تستخدم في الغالب أقل المواطنين تكلفة بالنسبة لها . وتنشأ الخلافات بين الشركات الخاصة الأجنبية والحكومات حول هذا الموضوع في الغالب نتيجة لاختلاف تقييم المؤهلات اللازمة . ولاشك أن للخبرة الفنية أهميتها ، والتنظيم والتدريب يؤديان إليها . ومع هذا فإنه في مصنع حديث أو مؤسسة تجارية جديدة ، نجد من أهم عوامل نجاح المشروع توافر قدر كبير من الشعور بالمسؤولية والدقة المتناهية لدى العاملين فيه . وفي أوروبا وأمريكا الشمالية نجد أن هذه العوامل كانت نتاج عملية استمرت قرونا طويلة . وبينما يمكن في الدول الحديثة تكرار التغييرات الأخرى بمعدل أسرع ، فإن هذه العملية بالدات تحتاج لوقت طويل فيها . ويجب على حكومات الدول النامية أن تواجه هذه الحقيقة بعناية وانصاف ، مالم تكن مستعدة لأن تدفع الثمن في شكل تقدم اقتصادي بطيء .

## قسم ٢ - تدريب المواطنين

هناك إمكانيات لتدريب الرجال في مجال العلاقات الاقتصادية الخارجية وهي :

١ - الشركات المشتركة في مشروعات دولية ، وهي مجال مناسب للتدريب .

٢ - برامج المعونة الفنية للأمم المتحدة ومشروع كولومبو والمنظمات  
المثيلة لتدريب كبار المسؤولين في الخارج . كما يتم جانب كبير  
من التدريب باتفاقات ثنائية عن طريق المنح الدراسية الحكومية  
وخلافها .

#### قسم ٤ - البحث العلمى

يبقى بعد ذلك الشكل الاخير للخبرة الاجنبية والذي لم يلق  
الاهتمام الذى يستحقه وهو الطاقة والامكانيات والمعدات الغربية  
للبحث العلمى . ولا توجد دولة نامية لاستطيع بشكل ما ان تستفيد من  
احد اشكال البحث فى المجالات التالية :

- ١ - الصحة : المسح الصحى للمواطنين وعلاجهم .
- ٢ - الجيولوجيا : المسح الجيولوجى (التنقيب) .
- ٣ - المواصلات : الطرق ووسائل النقل والمواصلات .
- ٤ - المحافظة على التربة من التآكل والتعرية وحماية الغابات .
- ٥ - الزراعة : اختيار الاسمدة والنباتات الجديدة ومعالجة المزارع .  
واستخدام الاسمدة والمبيدات الحشرية المناسبة .
- ٦ - صيد الاسماك : مسح مواطن الاسماك فى البحار العميقة .
- ٧ - الصناعة : ادخال الاساليب المناسبة ، تحسين الجودة ، بحوث  
المنتجات الجديدة .
- ٨ - التسويق : بحوث الاستخدامات الجديدة للمنتجات الزراعية  
والصناعية ، بحوث اساليب التسويق المناسبة ، دراسات الاسواق  
الاجنبية وعادات الاستهلاك والاتجاهات الاقتصادية العامة .  
وهناك ثلاث قواعد عامة يجب ابرازها فى هذا المجال وهى :  
اولا : ان البحث الناجح يمكن ان يكون مضيعة للوقت والمال  
اذا لم تتابع نتائجه وتنفذ فى الوقت المناسب ، ومن ثم فان احتمالات  
وامكانيات المتابعة الفورية يجب ان تدرس بعناية قبل بدء هذا العمل  
ثانيا : ان نوع البحث يحدد ما اذا كان من الممكن تطبيقه داخل  
البلاد او خارجها .

**ثالثاً :** ينظر الآن الى عمل البحوث على انه معونة لانموض من الدول الصناعية .

ومن الواضح ان على الحكومات ان تستفيد من هذه الفرصة حسب ما سيجيء فيما بعد . لكن لم تحصل الدولة النامية على هذه المعونة ، فان البحث العلمى الجيد يكون ذا اهمية عظمى حتى انه يبرر ما ينفق عليه من اموال .

### **و - دور الشركات الدولية الكبرى**

تميز اقتصاد العالم الغربى منذ عام ١٩٠٠ باقامة مشروعات الاعمال الكبيرة ، فى شكل شركات مالية وصناعية مساهمة . وقد اصبحت مثل هذه المؤسسات عاملا حاسما فى التقدم التكنولوجى والثروة المادية فى الدول الغربية الصناعية ، كما اصبحت قوة يحسب حسابها فى الحياة السياسية للامم .

وقد تجد الدول النامية نفسها على اتصال بمثل هذه المؤسسات فى ظروف مختلفة . كما قد تسيطر واحدة أو أكثر من هذه المؤسسات على السوق الدولية ، أو على الأقل اسواق خارجية هامة لمنتجات تصديرية ضرورية ، أو تسيطر على منتجات ضرورية لتكوين العالم . كما قد تملك أو تسيطر على قطاعات كبيرة من الانتاج فى الدول النامية نفسها (مثل موارد المناجم ، معامل التكرير ومناجم البوكسيت بالإضافة الى الومينا الألومنيوم والمزارع .. الخ) . ويمكن جدا أن تتعامل حكومة دولة نامية مع شركة واحدة أو مجموعة مترابطة من الشركات ، وهناك حالات تركز فيها الحياة الاقتصادية للدولة ، أو على الأقل قطاع السوق والنقد الإختيى ، على شركة أو مجموعة واحدة للانتاج والعمالة والتمويل وايرادات النقد الأجنبى . وقد تكون مثل هذه الشركة أقوى من الحكومة اقتصاديا ، كما يكون مركز هذه الشركة فى الخارج حيث تصبح كل مواردها المالية فى غير متناول يد أى تدخل قانونى أو سياسى .

وأحيانا تكون مجموعة الشركات من هذا النوع من بقايا النظام الاستعمارى القديم ، أو تكون سببا للركود الاقتصادى . كما أن الحكومات الضعيفة اقتصاديا وسياسيا ليست بمنأى من الانحراف الى مثل هذا الموقف من جديد . ويؤدى ذلك بطبيعة الحال الى اثاره مشاكل صعبة ودقيقة لكل من يمسه الامر . وتجد الشركات الأجنبية - التى يديرها من

الخارج اشخاص ليست لهم صلات شخصية بالبلاد ، انه من الصعب اظهار الشعور بالمسؤولية تجاه البلاد وحكومتها . وبالمثل تجد الحكومات صعوبة في الثقة بهذه المؤسسات التي تكون الى حد كبير خارج نطاق سلطتها او حتى التفاهم معها ، مع انما تعتمد عليها في نفس الوقت . وعلاوة على ذلك فان الخصوم السياسيين للحكومة يمكن في اى وقت وبسهولة ان يثيروا الراى العام القومى ضد هذه الشركات الاجنبية بحيث يستخدم هذا الراى العام كسلاح قوى ضد الجماعة الحاكمة . وقد تنعرض الحكومة بدورها لضغط سياسى عن طريق السياسيين او الاحزاب او الجاليات او طبقات اجتماعية معينة .

ومن وجهة نظر الدولة النامية فان انفع حل هو التعاون المخلص بشرط استعداد الشركة له ، وان تكون الحكومة قادرة بما فيه الكفاية على خلق الثقة التي يعتمد عليها اخلاص الشريك . ان مجرد المشاركة الوطنية في ملكية رأس مال الشركة الوطنية التابعة لشركة مساهمة اجنبية كبرى يكفى في حد ذاته كضمان لعلاقة مخلصه .

والذى يزيد الامر سوءا الا يتوافر الاساس الضرورى للعمل الناجح ، وهذا الاساس هو الاستقرار السياسى الداخلى وما يستتبعه من وحدة وقوة وثقة في النفس .

وتتوقف وسائل العمل على عوامل منها طبيعة المشروع الاجنبى . فمثلا لابد من ان يختلف التعاون بين الفلبين - كمنتج لجوز الهند - وشركة يونيليفر Unilever ، وهى من اكبر شركات المواد الغذائية في العالم ، عن التعاون بين ايران وكونسورتيوم (مجموعة شركات) البترول الدولى في عبادان . وفي حالات خاصة نجد ان التعاون بين اكثر من حكومة تتعامل مع نفس الشركة قد يعطى هذه الحكومات قوة مشتركة تكفل وتكفى للتوصل لحل ناجح ومرضى . ومن احسن الامثال على ذلك التعاون بين مجموعة الشركات المصدرة للبترول .

وعلى اى حال فان امثلة تسوية البترول الايرانية ، او سياسة التنمية التي اتبعتها اخيرا شركات البترول الامريكية العاملة في فنزويلا، توضح ان افضل الصور للتعاون مع الشركات الدولية قد تكون ذات فائدة جمة للتنمية الاقتصادية للبلاد .

### ٣ - المعونة الخارجية

نرى الدول النامية ان الدوافع التي تدفع الدول النامية الآن - شيوعية كانت او غربية - الى تقديم معونة مالية غير مشروطة هي دوافع مشبوهة . ومع ذلك فانه بالنظر لفقر الدول النامية وحاجتها الماسة الى التوسع الاقتصادي السريع فان حكوماتها لا تستطيع الا ان تستفيد من الفرص التي تتيحها لها تلك الدول ، بشرط عدم تعارض هذه المعونة مع حرية العمل والاستقلال السياسي والرغبة في اخضاع الاقتصاد القومي لسيطرة الامة بشكل قوى وكامل . وعند قبول معونة اجنبية لا يجبر احد على ان ينسى انها ستنتهي ان عاجلا او آجلا . وملاوة على ذلك فان المعونة الاجنبية - حتى اذا توفرت لدى الطرفين احسن النوايا - يمكن بسهولة ان تصبح معوقة بدلا من ان تفيد الدولة التي تتلقاها .

وتتحمل حكومات الدول النامية مسئولية تحاشي هذه المخاطر بضمن عدم اعتماد الاقتصاد القومي على المعونة كمورد مستمر ، بل على العكس الاستفادة الى أقصى قدر ممكن من المعونة من أجل البدء بأسرع مايمكن في التحرك بدونها .

وتقوم المعونة الخارجية أساساً على التعاون الوثيق بين من يعطى ومن يأخذ . ويجب أولاً أن يدرك الطرفان المشاكل الرئيسية للمعونة وأفضل الطرق للاستفادة من الموائد المتاحة . ومن ناحية أخرى فان هذا الإدراك يجب أن يؤدي الى اتخاذ الإجراءات المناسبة ، حيث ان جماعات معينة قد تحاول ان تستأثر لنفسها بمزايا هذه المعونة .

اما الآثار السلبية فأقلها هو الذي يصحب المعونة الفنية وتدريب الموظفين في الدولة النامية او في الخارج ، وكذا معونة البحث العلمي والهبات في شكل أموال وسلع ، خاصة اذا كانت معدات . وأولى هذه الاشكال ان تكون المعونة في شكل توفير ومعرض السلع - خاصة من فائض الانتاج المحلي - على ان تدفع قيمة هذه السلع بالعملة الوطنية للدولة النامية ، وربما امكن اعادة استخدام هذه الاموال ثانية في أغراض التنمية بالاتفاق بين الحكومات المعنية . الا ان لهذه الطريقة مشاكلها الداخلية ، وان لم تكن هذه المشاكل صعبة تماماً . ومع ذلك فانه في حالة الولايات المتحدة التي تستخدم هذا النوع من المعونة نجد ان هذه المعونة التي تأخذ شكل منح بتصدير كميات كبيرة من فائض السلع



— خاصة الأغذية والقطن — تؤدي بطبيعة الحال الى احداث اضطراب  
في أسواقها الدولية . وبذا فقد تضار الدول النامية بشدة ، سواء  
كانت منتجة أو مصدرة . كما قد تتأثر العلاقات بين الدول النامية  
ذاتها .

وتبذل منظمة الأغذية والزراعة FAO جهودا كبيرة لتحاشي أو  
الحد من هذه الآثار . وقد أبدت الولايات المتحدة استعاضتها للالتزام  
بالحلول الوسط الضرورية في هذا المقام .

وبالإضافة الى المعونة التي تقدمها الدول ، سواء ثنائيا أو جماعيا،  
تهتم المنظمات الدولية بتقديم معونات التنمية في شكل منح ومعونات  
تسدد بدون فوائد . وقد تعددت أنشطة هذه المنظمات في الستينات من  
هذا القرن ، وأصبحت تغطي الجوانب التالية :

١ — تقديم أموال الاستثمار ، ويقوم به :

( أ ) البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD — واشنطن .

( ب ) مؤسسة التنمية الدولية IDA — واشنطن .

( ج ) منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD — باريس .

( د ) بنك الاستثمار الاوروبي للسوق الاوروية المشتركة —  
بروكسل .

( هـ ) صندوق التنمية للسوق الاوروية المشتركة — بروكسل .

( و ) بنك أمريكا الوسطى للتكامل الاقتصادي — تيجويجاليا .

( ز ) بنك التنمية للدول الأمريكية IDB — واشنطن .

( ح ) البنك الافريقي للتنمية في ابيدجان .

( ط ) البنك الاسيوى للتنمية في مانيلا .

٢ — تقديم قروض قصيرة الاجل ، ويقوم به :

صندوق النقد الدولي في واشنطن .

٣ — تقديم المعونة الفنية ، التي تفتقر احيانا بمعونة راسمالية متواضعة  
في شكل معدات ويقوم به :

( أ ) المعونة الفنية للأمم المتحدة في نيويورك .

- (ب) منظمة الأغذية والزراعة في روما .  
 (ج) اليونسكو (المنظمة التعليمية العلمية الثقافية للأمم المتحدة).  
 UNESCO في باريس .  
 (د) منظمة العمل الدولية في جنيف ILO  
 (هـ) منظمة الصحة العالمية WHO في جنيف .

وقد أكدنا فيما سبق الحاجة الى اقامة بنك دولى يكون له وضع  
 شبيه بوضع البنك الدولى للانشاء والتعمير ، يقوم بالتمويل الفرعى  
 للتجارة الخارجية للدول النامية .

### ح - دور الجهاز المصرفى فى الاقتصاد الخارجى

تستلزم العلاقات الاقتصادية الخارجية فى الدول النامية القيام  
 بالعمليات المصرفية الآتية التى يكون للنجاح فى ادائها أهمية عظمى :

١ - بالنسبة لتجارة الإستيراد والتصدير :

- ( أ ) ضمانات الدفع payment guarantees عن طريق خطابات  
 الضمان وغيرها .  
 (ب) تداول مستندات الشحن .  
 (ج) مباداة قيمة الواردات وتحويل قيمة الصادرات مع عمليات  
 النقد الأجنبى اللازمة .  
 (د) تمويل التجارة عن طريق الائتمان .

٢ - بالنسبة للعمليات التجارية السابقة على التصدير او التالية  
 للاستيراد :

- ( أ ) المدفوعات (وقد تقترن بضمانات دفع) .  
 (ب) التمويل عن طريق الائتمانات .

٣ - بالنسبة للعمليات الرأسمالية :

- ( أ ) المدفوعات (مع عمليات النقد الأجنبى اللازمة) .

(ب) تحقيق الالتقاء بين المستثمر والمقترض عن طريق استصدار السندات .

(ج) ضمانات الدفع للائتمانات والقروض .

(د) تقديم الائتمانات .

٤ - المدفوعات الدولية لأغراض أخرى :

( ١ ) المدفوعات ، مع عمليات النقد الأجنبي الضرورية .

(ب) ضمانات الدفع .

(ج) الائتمانات المرتبطة بمثل هذه العمليات .

ويجب توضيح مفزى الوظائف المصرفية المتعددة في ظل ظروف محلية معينة . إلا أن المحافظة على التوسع في العلاقات الاقتصادية الخارجية يتوقف الى حد كبير على أداء أداء تلك الوظائف ، كما وكيفا ، بطريقة ناجحة وشروط معقولة وغطايريف متناسبة . وإذا لم يكن الحال كذلك فيجب السعى لايجاد علاج . ويمكن السماح للمؤسسات القائمة أو حثها على تحسين أو التوسع في أو تنظيم خدماتها و/أو تخفيض مصاريفها . ولكن يجب في نفس الوقت وضع الأساس القانوني الإداري لهذه العملية . ويمكن للمؤسسات الخاصة أو المختلطة أو العامة أن تكون هي الحل المناسب .

الآن تقديم الائتمان يثير مشكلة أساسية - حيث أن عرض الائتمان يكون محدودا للغاية - خاصة فيما يتعلق بالائتمانات النقد الأجنبي . وهنا يجب الاهتمام بالجوانب التالية :

١ - التركيز والاستخدام الاقتصادي للتسهيلات الائتمانية القائمة .

٢ - تنشيط المدخرات المحلية عن طريق الامتيازات والاعفاءات الضريبية المفزية وتحسين الاجراءات المصرفية .

٣ - اجتذاب رأس المال الأجنبي من المصادر الخاصة والحكومية ومن المؤسسات .

وقد تناولنا دور المؤسسات المصرفية الأجنبية في الدول النامية . وأوضحنا أن هذه تعتبر إحدى الخطوات المشروعة لتوسيع السيطرة الوطنية على الاقتصاد القومي ، بحيث تستأثر الشركات

الوطنية على قدر الامكان بفرص العمل الوطنية . ولكن ذلك قد يتناقض مع الحاجة لتحقيق اهداف حيوية مثل التوسع في الانتاج والتجارة والمالة وزيادة الدخل القومي . وفي كثير من الدول النامية تستطيع فروع البنوك الأجنبية الدولية أن تقدم خدمات لاستطيع البنوك الوطنية تقديمها - كما وكيف - لمدة طويلة قادمة ، خاصة موارد رأس المال الأجنبي للاستثمارات وتمويل التجارة .

وبالنسبة لمعظم الدول النامية نستطيع ان نستنتج مايلي :

١ - يجب على هذه الدول - اذا لزم الامر - ان تتحرك بحذر شديد عند تأميم صناعة البنوك ، على الأقل في مجال العمليات المصرفية الدولية international banking .

٢ - يجب عليها في نفس الوقت الا تقوم بتثبيط همة وتخويف البنوك الأجنبية ، بل عليها ان تشجع وتدمج هذه البنوك خاصة ذات المستوى المرتفع ورأس المال الوفير لاقامة فروع تابعة لها في الدولة النامية ، ويمكن هنا ان يقصر نشاطها على العمليات الخارجية فقط .

٣ - يجب تشجيع البنوك الوطنية وتدريبها على دخول مجال الصرافة الدولية (ويمكن البدء بالقيام بالعمليات الحكومية) .

٤ - يجب ان تسعى البنوك الوطنية الى توثيق العلاقة والتعاون مع الحصول على معونة فنية ورأسمالية أيضا من البنوك الأجنبية في الخارج .

وبالنسبة للنقطة الأخيرة ، توجد دائما بنوك أجنبية لها مكائتها يسرها التعاون مع البنوك المحلية كمراسلين لها مع منحها حقوقا لا تمنح لفروع هذه البنوك الدولية نفسها ، وذلك بدلا من فتح فروع لها . ويمكن ان تقوم تلك البنوك بتدريب الوطنيين في مؤسساتها بالخارج .

### ج - دور التأمين في الاقتصاد الخارجى

يعتبر التأمين المترن بالانخار (تأمين الحياة) ظاهرة داخلية . وحين يتم ذلك بمعملات دولية - وريما مع شركات تأمين أجنبية - فانه يعتبر تحويلا رأسماليا للخارج . وفيما يتعلق بقيود المدفوعات للخارج فانه

يواجه نفس مصير هذه العمليات . ونتيجة لندرة رأس المال في الدول النامية فإن هذا التأمين الخارجى يصبح غير مرغوب فيه في أى اقتصاد نام .

وهناك تأمين ضد الحوادث وهو نوع خاص من الخدمات التأمينية. ولما كان هذا التأمين يغطى مخاطر الاعمال ( النقل ، الحريق ، الكوارث الطبيعية ) فإن ملاحظتنا من الخدمات تنطبق عليه أيضا . وبالنسبة للاقتصاد ككل فمن الاهمية بمكان اداء الخدمات الضرورية بأعلى كفاية ممكنة وبأقل تكاليف مستطاعة أيضا . ومرة أخرى ، فإن معدل الرسوم هنا لا يكون مجرد مسألة إعادة توزيع للدخل ، بل انه قد يمنع بشكل مباشر نشاط رجال الأعمال ، كما يحدث في حالة المبالغة في زيادة أقساط التأمين على النقل ، ولذا ينخفض ويتكامل النشاط الاقتصادى والنتائج القومى ، الامر الذى يعوق سير الجميع في الزمن الطويل .

ويعتبر التأمين على الحوادث أحد جوانب الاقتصاد الخارجى للدول النامية . الا انه لا يجد اهتماما كاملا على الدوام . فمثلا يجب النظر الى تأمين النقل البحرى والتأمين الداخلى على المنشآت والمعدات التى اذا دمرت وجب استبدالها بأخرى مستوردة على انه تأمين بالنقد الاجنبى ، حيث ان حادثا من هذا النوع يعنى ويؤدى الى ضياع دخل بالنقد الاجنبى او تحصل مصروفات اضافية بهذا النقد . ويجب أن يكون معلوما ان امرا مثل هذا لا يهم الشركة أو المؤسسة الخاصة فحسب (التي يحتمل جدا الا تحصل على النقد الاجنبى اللازم للتعويض او استبدال المعدات) بل انه يهم أيضا الدولة ككل حيث ان الذى سيتحمل اثره العاجل هو احتياطيات النقد الاجنبى الوطنية . ومن ثم فان تحمل عبء التأمين الاجنبى الذى تدفع أقساطه بالنقد الاجنبى يؤمن شركات التأمين الوطنية ضد ضياع نقد اجنبى على الدولة ككل .

واخيرا هناك «التأمين الدائى» . فبالنظر الى المخاطر التأمينية المتعددة في دولة كبيرة مثل الهند نجد ان الاقساط التى تدفع بالنقد الاجنبى أو الخصائر التى يتم تعويضها بالنقد الاجنبى تتساوى في النهاية . أما الدول التى لا يوجد فيها الا قاعدة تأمينية ضيقة فمن الخير لها ان تصر على التأمين لدى شركات تأمين اجنبية ، بحيث يبرم العقد بالنقد الاجنبى غير القابل للتحويل . ويمكن الوصول الى نفس النتيجة عن طريق شركات التأمين الوطنية التى تستفيد من التأمين على التزاماتها لدى مؤسسات اعادة التأمين الاجنبية .



## الفصل الخامس

### السياسة التجارية

يتناول هذا الفصل السياسة التجارية بمعناها التقليدي ،  
وجوانبها الرئيسية هي :

- سياسة التعريفات (السياسة الجمركية) .
- القيود الكمية على التجارة .
- إعانات التجارة (الدعم) .
- الاتجار الحكومي (قيام الدولة أو الحكومة بالعمليات التجارية) .
- الأشكال الأخرى للتدخل الحكومي المباشر في سير العمليات الاقتصادية الخارجية .

ويجب النظر الى كل أنواع السياسة التجارية من ناحيتين مختلفتين  
تماما :

**الأولى :** انها تخضع للسياسة القومية للدولة ، وبهذا الشكل  
فانها تخضع للقانون في الإطار التشريعي للبرلمان والحكومة التي تقرر كل  
ما يتعلق بها في مجال حقوق السيادة .

**أنثانيه :** انها يجب أن تكون موضعا لمفاوضات وتفاهم بين الدول  
المختلفة على أساس التطبيق المتبادل لسياسات وإجراءات التجاره  
المنظورة وغير المنظورة فيما بينها . وفي هذه المفاوضات لاتهتم الدولة (أ)  
أساسا بسياساتها هي بل بسياسات الدول (ب ، ج ، د) . . الخ . التي

ترغب في أن تقوم هذه السياسات على أساس وتطبق بشكل يتناسب مع تجارتها هي . وتكون هذه الدولة مستعدة لدفع الثمن في شكل امتيازات متبادلة ومزايا تمنحها سياستها التجارية لغيرها ، إذا طلبت الدول الشريكة ذلك . وتوضع شروط وقواعد الامتيازات المتبادلة في الارتباطات التعاقدية الثنائية وتلتزم الحكومات والبرلمانات المعنية تلقائيا بتلك التعاقدات طوال مدة سريانها عند ممارسة حقوق سيادتها .

ونناقش في الجزء (أ) التالي أشكال السياسة التجارية كما عرفناها من قبل من وجهة نظر الأولى ، وفي الجزء (ب) من وجهة نظر الثانية .

### ( ١ ) السياسة التجارية الوطنية المستقلة

قسم ١ - السياسة الجمركية

#### ( ١ ) المضمون والأهداف :

من الناحية التاريخية نجد أن الهدف الرئيسي من فرض رسوم على التجارة (وعلى التبادل السلمي) هو توفير مورد مالي من الضرائب . ولما كان التقييم السليم وجمع وتحصيل الضرائب المباشرة يتطلب سلطة حكومية حازمة وجهازا حكوميا حديثا وكفيا ، فإن رسوم الاستيراد والتصدير تظل أول مورد لا يمكن الاستغناء عنه من موارد الميزانية في الدول النامية ذات الاقتصاد الحر . وحتى في الدول الصناعية فإن هذه الإيرادات لازالت تمثل بندا هاما من إيرادات الميزانية حتى أن نقصها نتيجة لاقامة الاتحادات الجمركية الحديثة أو مناطق التجارة الحرة يسبب مشاكل خطيرة لوزارات الخزانة في هذه الدول . وفي نفس الوقت فإن الرسوم على حركة التجارة عادة ما يكون لها أثر ملموس على الحياة الاقتصادية للمناطق المعنية . ويتوقف نوع الأثر على الإطار الذي تطبق الضرائب داخله وعلى الميزات الاقتصادية للسلع التي تسبها هذه الضرائب . بينما يتوقف عمل الأثر على نسبة الرسوم الى قيمة السلعة .

وفي الفترة من عام ١٨٥٠ الى عام ١٩٣٩ حين كان مبدأ الحرية التجارية سائدا - لم تكن الحكومات تهتم كثيرا بالمفردى الاقتصادي للرسوم الجمركية ، وكانت هذه الرسوم منخفضة أساسا ، حتى أن آثارها الاقتصادية لم تكن ملموسة .

وبعد عام ١٩٤٠ تغير دور الحكومة في الحياة الاقتصادية للامة



يشكل أساسى بسبب التوافق الفريد لعدد من الاحداث السياسية والاجتماعية والاقتصادية ، واصبحت وظائف ومسئوليات الحكومة عاملا حاسما فى الاقتصاد القومى . ومن ثم أصبح الجانب الاقتصادى لرسم الاستيراد والتصدير - أى سياسة التعريف الجمركية - بارزا لدرجة انه فى الدول الصناعية كان يتفوق على الجانب الضريبى المالى بل ويسبقه . وعلى النقيض ، فإنه لما كان الايراد المالى هدفا هاما للسياسة الجمركية فى الدول النامية ، فإن هذه الدول تجد نفسها فى حيرة : اذ يجب عليها ان تدرس سياستها الجمركية من وجهتى نظر مختلفتين تماما وعادة ما تكونان متعارضتين إلا وهما الناحية الضريبية والناحية الاقتصادية .

وما هو الحل :

على اساس هذا التناقض قد تضع الدول النامية سياستها الجمركية بالشكل الآتى :

١ - من الناحية الضريبية : تحدد الحكومة الحد الأدنى لايادات الميزانية القومية من تحصيل رسوم الاستيراد والتصدير . ويجب ان ترسم سياسة الجمارك بحيث تفل هذه الايرادات على الاقل .

٢ - من الناحية الاقتصادية : تحدد الحكومة طريقة تحصيل الرسوم على الواردات والصادرات وعلى الانواع المختلفة من السلع ، بحيث يكون اثر الرسوم على الاقتصاد ونموه غير ضار على قدر الامكان ، وبحيث لا يتناقض مع السياسة الاقتصادية العامة والخاصة للحكومة . ويجب ان تتفق السياسة التى تملى وتحكم هذه الرسوم مع سياسة التنمية الاقتصادية وان تدعمها وتساهم فى تطويرها وتنميتها فى نفس الوقت .

ويجب ان يلاحظ انه فى الدول النامية التى تسير على مبدأ قيام الدولة بالعمليات التجارية (الاتجار الحكومى) تفقد السياسة الجمركية التقليدية - وهى الناتج الطبيعى لمجتمع الاقتصاد الحر - الجزء الاكبر من جوهرها ، الامر الذى ادى الى التخلص من هذه السياسة . فبالنسبة لدولة شيوعية ، يكون فرض الضرائب على الدولة مجرد عملية دفترية . وقد امد الاتحاد السوفيتى ادخال نظام الجمارك عام ١٩٦٢ لاستخدامه كأداة للتمييز ضد السوق الاوربية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الاوربية . الا ان التعريف الجمركية الروسية الجديدة لم تكن لها نتائج

عملية كبيرة حتى الآن . وعلى أى حال فيجب أن نأخذ في الحسبان أن كل الآثار الضريبية أو الاقتصادية التى نحصل عليها فى مجتمعات الاقتصاد الحر من فرض رسوم الاستيراد أو التصدير يمكن أن تحصل عليها الدول الشيوعية من طريق التوجيه المناسب لعمليات الاستيراد والتصدير من جانب الوكالات الحكومية القائلة بالتجارة الخارجية . ونتيجة لذلك فإن المزايا الجمركية التى تقدمها الدول الشيوعية ليس لها أثر من الناحية العملية .

### (ب) النتائج المالية :

من وجهة النظر المالية المحضة يجب أن نأخذ فى الاعتبار الحقائق والحبجج التالية :

#### ١ - رسوم الاستيراد :

تحصل الدولة مادة على أكبر عائد إذا قامت بفرض الرسوم على السلع الضرورية جدا التى تستورد بكميات كبيرة ، كالسلع الرخيصة المخصصة للاستهلاك الشعبى . إلا أن متطلبات العدالة الاجتماعية قد تتناقض مع هذا الاعتبار ، حيث قد تملئ فرض رسوم منخفضة على السلع الضرورية المخصصة للاستهلاك الشعبى ، ورسوم أعلى تدريجيا على السلع الكمالية أو الأقل ضرورة .

ويوجد حد مالى أمثل بالنسبة لكل مجموعة من السلع ، بحيث إذا تجاوزته الرسوم ارتفاعا أدت الى انخفاض للواردات بالدرجة التى تخفض اجمالى الإيرادات المالية للرسوم الجمركية من مثل هذه السلعة . وعلى النقيض فقد يؤدى فرض رسم منخفض الى زيادة الاستيراد لسلعة ما بالدرجة التى تزيد اجمالى الإيراد المالى العام .

وقد يؤدى فرض رسوم مرتفعة على سلعة ما الى إبدالها بسلعة أخرى مستوردة تكون الرسوم المفروضة عليها أقل . كما قد تقضى الرسوم المرتفعة على نفسها إذا فرضت على مواد خام أو سلع نصف مصنعة ولم تفرض رسوم تعويضية على المنتج النهائى لها ، الأمر الذى يؤدى فى النهاية الى عدم انتاج هذه السلعة فى الدولة .

وأخيرا وليس آخرا فقد يؤدى فرض رسوم مرتفعة الى انخفاض

الإيرادات الجمركية الإجمالية عن طريق التهريب والتزوير وفساد الجهاز الجمركي ، وينطبق ذلك بالذات على السلع مرتفعة القيمة كالمجوهرات والساعات وبعض العقاقير .. الخ .

## ٢ - رسوم التصدير :

لا تؤثر شركات التجارة ولا حكومات الدول النامية منفردة بشكل كبير على الأسعار الدولية لمعظم صادراتها ، ومن ثم فإن رسوم الاستيراد يمكن عادة أن تضاف إلى أسعار التصدير ، وبالتالي تحول إلى المشتري الأجنبي ليتحمل عبئها . ونتيجة لذلك يتحمل المصدرون هذه الرسوم اننى تخفض هامش الربح الذى يبقى لهم ويحفزهم على ضغط تكاليف الإنتاج بما فيها الأجور والإيجارات . وتقترب الرسوم من الحد الذى يجعل نتيجة أى ضغط على الأرباح والتكاليف هى انخفاض الإنتاج ، ومن ثم التصدير . ويجب على وزارة الخزانة أن تأخذ هذه الحدود فى الاعتبار ، إذ أن تجاوزها يؤدي إلى انخفاض حقيقى فى النتائج القومية والمستوى العام للمعيشة ، وأخيراً ، الإيرادات المالية المعنية .

وفى الحالات القليلة التى تحتل فيها صادرات دولة نامية مركزاً احتكاريًا أو شبه احتكاريًا ، يمكن إضافة رسوم التصدير على أسعار البيع ، ومن ثم تحميلها للمشتري الأجنبي . إلا أن الذى يحد من هذه الإيرادات السعرية هو مرونة الطلب على هذه السلعة . فبعد نقطة معينة تؤدي الزيادة فى السعر إلى نقص فى الطلب ، وعندئذ يتعين على المصدرين أن يختاروا بين خفض كمية الصادرات أو تخفيض أسعار التصدير . ويؤدي الاختيار الأخير بالطبع إلى انخفاض مباشر فى الإيرادات المالية ، بينما يسمح الأول بزيادة تلك الإيرادات ، إلى أن يؤدي الضغط على الأرباح والتكاليف إلى خفض الإنتاج والتصدير . ويجب أن تهتم السلطات الضريبية بمنحنى التصدير وأسباب أى هبوط يطرأ عليه .

## (ج) الناحية الاقتصادية

### ١ - رسوم التصدير :

لما كانت النتيجة المباشرة لقرض رسوم تصدير هى خفض هامش ربح المصدر أو المنتج ، فإن أثرها الاقتصادى يكون معدوماً من الناحية العملية ، وفى هذه الحدود تعمل الرسوم اقتصادياً كما لو كانت ضريبة

دخل مباشرة وان كانت تتميز عنها باختلاف اسلوب التقييم ومقدار الرسوم . وبخلاف هذه النقطة يكون اثر الرسوم هو انخفاض الصادرات قد يؤدي الى انخفاض في العملة او عائدات النقد الاجنبي والناجح القومي ومستوى المعيشة .

وكما يحدث طبعاً بالنسبة لكل الضرائب ، فقد يكون هناك اثر اقتصادي غير مباشر ، حيث يمكن ان تؤدي زيادة الضرائب الى التحول من الادخار الفردي الى الانفاق العام ، أو من الانفاق الفردي الى الادخار العام ، مع انخفاض أو ارتفاع في القدرة على تكوين رأس المال capital formation وائر سلبي أو ايجابي مماثل على التنمية الاقتصادية .

## ٢ - رسوم الاستيراد :

تعتبر رسوم الاستيراد مشكلة معقدة ينبغي دراستها على ضوء معرفة المفرد الاقتصادي لتجارة الاستيراد التي تناولناها .

### ١/٢ الرسوم النوعية واثرها الحمائي :

نتناقش أولاً مشكلة الاثر الحمائي للرسوم الاسمية nominal ، اذ يجب ان تعلم الحكومة التي ترغب في اضعاف نوع من الحماية على صناعة وطنية قائمة أو ستقوم ، درجة الحماية التي تحصل عليها من فرض رسم نوعي معين حتى يمكنها تطبيقه بالشكل المناسب .

وقد شرحنا هذا المبدأ عند الحديث عن صادرات الدول النامية التي تطبق عادة رسوماً تصاعدية . أما تعريف الاثر الحمائي فهو انه كمية الرسوم على انسلعة معبراً عنها بنسبة مئوية من القيمة المضافة ، أي القيمة التي يغطيها الرسم اقتصادياً .

ونوضح فيما يلي الأرقام التي أوردناها في مثال سابق بعد ان أعيد ترتيبها بالنسبة لواردات الدولة النامية (ن) من الدولة المصدرة (ي) .

ويوضح الجدول ان نفس الرسم القومي تكون له آثار حمائية مختلفة ، حيث يتوقف على السعر . وملاوة على ذلك فإنه لما كانت الاسعار تتقلب في السوق ، فان الاثر الحمائي لرسم نوعي معين لا يكون

ثابتاً ، بل يختلف باختلاف السعر حتى ان الاثر المطلوب لا يمكن تحقيقه الا بالتقريب وهو يختلف أيضا باختلاف الوقت .

### مثال

دولار		
مثال (١)	مثال (٢)	
٦٥	٤٠	سعر الاستيراد للطن من السلعة من قبل احتساب الرسوم في الدولة
٨٠	٨٠	سعر البيع للسلعة تامة الصنع ت شاملا رسوم ١٥ ٪
٦٩ر٥٦	٦٩ر٥٦	سعر الاستيراد للسلعة ت ناقصا الرسوم
١٠ر٤٤	١٠ر٤٤	٨٠ = س + ٣٠٪ س
		رسم ١٥ ٪
		هامش الربح بالنسبة للمنتج من في الدولتين
	١٥	٨٠ - ٦٥
	٤٠	٨٠ - ٤٠
		الهامش التنافسي للمنتج من في الدولة المصدرة من
٢٩ر٥٦	٤ر٥٦	الاثر الحمائي لرسم قدره ١٠ر٤٤ دولار
		١ - معبرا عنه بنسبة مئوية من القيمة المضافة في الدولة ن
	٪٦٩ر٦	١٥ : ١٠ر٤٤
٪٢٦ر٧		٤٠ : ١٠ر٤٤
		٢ - معبرا عنه بنسبة مئوية من القيمة المضافة التنافسية في الدولة من
	٪٢٢٨ر٩	٤ر٥٦ - ١٠ر٤٤
٪٣٥ر٣		٢٩ر٥٦ : ١٠ر٤٤

نستنتج من هذه البيانات ان الحكومة التي تحيد جديدا وترغب في الوصول الى النتائج الاقتصادية لاحلال الواردات ، والتي تكون لديها فكرة واضحة عن الآثار الحمائية لرسوم الاستيراد التي تكون مستعدة لغرضها ، ان هذه الحكومة يجب ان تهتم بأى تغير يطرا

على هذه الآثار . وينطبق ذلك على وجه الخصوص على حكومة تضع برنامجا للتنمية الاقتصادية ، اذ يجب ان تكون مستعدة لاجراء التغييرات الاقتصادية والتعديلات اللازمة في التعريفه حالما تجد ان تغيير الاثر الجمائى يسير في اتجاه مضاد لبرنامجها الاقتصادى .

## ٢/٢ تنسيق التعريفه الجمركية

وتتعلق الملاحظة التالية بما يمكن تسميته «التنسيق التعريفى العام» . ومع ذلك يجب ملاحظة ان تعبير «التنسيق التعريفى الداخلى» يستعمل هنا بمعنى يختلف تماما عن ذاك المستخدم فى المناقشات الجارية من مناطق التجارة الحرة . فبالنسبة لاعضاء هذه المناطق مثل منطقة التجارة الحرة الاوروبية EFTA يعنى ذلك التعبير تنسيق تعريفاتها الجمركية فى شكل رسوم متساوية ، دون اقامة تعريفه مشتركة كاملة تجاه العالم الخارجى ، أو مايسمى بالجدار الجمركى .

## ١/٢/٢ التنسيق داخل قطاعات التعريفه الجمركية :

تتأثر القطاعات التعريفية كل على حدة بالتنسيق فى التعريفات من ناحية الآثار الجمائية وليس من ناحية الرسوم الاسمية . كما ان ما قيل بالنسبة للرسوم على المواد الخام ونصف المصنوعة وتامة الصنع من الناحية المالية تزداد أهميته بالنسبة للحجج التى تؤيد الحماية الجمركية . فاذا اخذنا حالة القطن الخام أو غزله أو المنسوجات أو الملابس القطنية لوجدنا انه اذا استفادت كل المنتجات - من القطن حتى الملابس - من الحماية الجمركية ، مما يعنى ان تكون كل الاسعار المحلية أعلى من الاسعار العالمية ، أمكن اقامة مرحلة التصنيع التالية ( وهى فى هذا المثال الملابس القطنية الجاهزة ) دون المراحل التمهيدية . ولكن لايمكن ان تتم مرحلة سابقة من التصنيع (كالغزل) بدون اقامة كل المراحل التالية لها . ويرجع ذلك لان المرحلة النهائية تستطيع ان تجد منفذا فى السوق المحلية ، فى حين يتعين على المراحل السابقة - اذا لم تتوافر المراحل التالية - ان تجد أسواقا فى الخارج حيث لا تكون منتجاتها تنافسية ، بسبب أسعارها المرتفعة نتيجة للحماية الجمركية .

ونستنتج مما تقدم انه اذا استفادت أية مرحلة تصنيع من الرسوم فان المراحل التالية لها يجب - على الأقل - ان توضع فى مركز يمكنها

من تحمل الاسعار التى زادت بسبب الرسوم التى تحملها موردها وذلك بغرض الرسوم المناسبة . وحتى هذه النقطة لا يمكن القول بأن الرسوم تستطيع أن توفر المراحل الانتاج التالية حماية مناسبة ، بل يجب النظر الى الرسوم كغطاء للحماية التى أسبغت على المراحل الاولى من الانتاج . وتكون حماية المرحلة التالية من الانتاج فعالة اذا تجاوز الاثر الحمائي العام ما يحتاجه الامر لمواجهة الحماية الممنوحة في المراحل السابقة . ونتيجة للنفوس الذى يحيط بالعلاقة بين الرسوم الاسمية وآثارها الحمائية ، فان الرسوم تؤثر عادة في الاتجاه المضاد ، الامر الذى يعرقل بشكل مباشر المراحل التالية للانتاج ، بل وكل خط الانتاج المعنى .

ومن الناحية العملية يجب أن ندرك أن العلاقة الدقيقة بين الرسوم التوعية (الاسمية) والرسوم القيمة والرها الحمائي هي ببساطة نتيجة لرسوم اسمية مختلفة في نفس مجموعة السلعة . واذا تساوت الرسوم من المواد الخام حتى السلع تامة الصنع فان الرسوم تتساوى كما يكون أثرها الحمائي متساويا على كل مراحل التصنيع . وفيما يلي جدول لمعرفة هذا الاثر على أساس أن هناك رسم موحد بنسبة ١٥ ٪ :

### جدول الاثر الحمائي على مراحل التصنيع

مادة خام	١٠٠	١٥	١١٥	سعر الاستيراد شاملا الرسم	القيمة المضافة داخليا	القيمة المضافة خارجيا	صورة نسبة مئوية من القيمة المضافة في الخارج	الاثر الحمائي في التصنيع :
مرحلة (١)	١٢٠	١٨	١٣٨	٢٠	٢٣	٣	٢٠ = ٢٠ ٪	
مرحلة (٢)	١٦٠	٢٤	١٨٤	٤٠	٤٦	٦	٤٠ = ٤٠ ٪	
مرحلة (٣)	٣٦٠	٣٩	٢٩٩	١٠٠	١١٥	١٥	١٠٠ = ١٠٠ ٪	

ولهذا النظام ميزتان ملحوظتان على نظام التعريفه العادى ، الاولى هي بساطته الواضحة والثانية هي استقلاله من تغيرات الاسعار . ثانيا كانت الاسعار فان كل مرحلة تصنيع تستفيد من الاثر الحمائي البالغ ١٥ ٪ . ونفترض هنا طبعا - كما في الجداول التالية - أن المنتجين

الوطنيين يستخدمون الحماية الممنوحة لهم في كل المراحل . وإذا لم يحدث ذلك في إحدى المراحل ، فإن الهامش غير المستخدم يمكن استخدامه في المراحل التالية دون أضرار بالآخرين .

ومع ان هذا النظام للرسوم الجمركية يعتبر حلا معقولا لمشكلة التنسيق التعريفي في أحيان كثيرة - ان لم يكن في معظم الحالات - الا انه لم يستخدم أبدا ، لان نسب التعريف لكل بند لاتوضع على أساس استنتاجات منطقية غالبا بل على أساس حلول وسط وضغوط متعارضة وعدم اللام كامل بأبعاد القضية . لذلك أعد الجدول التالي ليكون اقرب الى الحقيقة ، وان كان هذا الجدول اكثر تعقيدا :

رسم اسمى على المادة الخام	صفر٪
رسم اسمى على السلع التى جرى	
تصنيفها : المرحلة الاولى	١٠٪
المرحلة الثانية	١٠٪
المرحلة الثالثة	٥ ٪
المرحلة الرابعة	١٥٪
المرحلة الخامسة	٢٥٪

وهنا تتراوح الرسوم بين ٥ ٪ ، ٢٥ ٪ ويكون لها اثر حمائى يتراوح بين ٣ ٪ ، ٨٠ ٪ كما يتضح من الجدول التالى . كما ان المرحلة الثالثة ليست محرومة من الحماية فحسب بل انها تتحمل أيضا ٣ ٪ لصالح المرحلة السابقة . ونقطة التعادل هنا هي ١٥٪ . وفوق هذه النقطة يتطور الاثر الحمائى الامر الذى تكون نتيجته انخفاض الاثر الحمائى على المرحلتين الرابعة والخامسة .

ونلاحظ ان الرسوم الاسمية البالغة ١٥ ٪ في المرحلة الرابعة يكون لها اثر حمائى اكبر من الرسوم الاسمية المرتفعة البالغة ٢٥ ٪ في المرحلة الخامسة .



ويتضح ذلك كله في الجدول التالي :

سعر الاستيراد دون رسم	سعر الرسم	سعر الاستيراد + الرسم (١) + (٢)	القيمة المضافة في المخرج الفرق بين المراحل في (١)	القيمة المضافة في المداخل الفرق بين المراحل في (٢)	الأثر النهائي في صورة نسبة مئوية من القيمة المضافة في المخرج (٣)
(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)
١٠٠	—	١٠٠	—	—	—
١٢٠	١٢	١٣٢	٢٠	٣٢	١٢ = ٢٠ : ١٢ %
١٦٠	١٦	١٧٦	٤٠	٤٤	١٦٠ = ٤٠ : ٤٤ %
٢٦٠	١٣	٢٧٣	١٠٠	١٧	٢٦٠ = ١٠٠ : ١٧ %
٣٠٠	٤٥	٣٤٥	٤٠	٧٢	٣٨٠ = ٤٠ : ٣٢ %
٤٢٠	١٠٥	٥٢٥	١٢٠	١٨٠	٥٠٠ = ١٢٠ : ٦٠ %

ومن الأهمية بمكان ان نحسب — على أساس إعفاء المواد الخام من الرسوم — مقدار الرسوم الاسمية في المثال السابق بالنسبة لكل المراحل الخمس للتصنيع حتى نحصل على حماية متماثلة بنسبة ١٠٪ مثلا .  
وعما يلي جدول يبين طريقة حساب هذا الأثر :

سعر الاستيراد بدون رسم ( بالدولار )	القيمة المضافة في المخرج شاملة حماية بالدولار	سعر الاستيراد شاملة الحماية المتوقعة	الرسوم الاسمية كنسبة مئوية المتوقعة	سعر الاستيراد شاملة الحماية المتوقعة	سعر الاستيراد بدون رسم ( بالدولار )
(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)
١٢٠	—	١٢٢	٢٠	١٢٢	١٢٠
١٦٠	٤٠	٢٠٠	٤٤	٢٠٠	١٦٠
٢٦٠	١٠٠	٣٦٠	١١٠	٣٦٠	٢٦٠
٣٠٠	٤٥	٣٤٥	٤٤	٣٤٥	٣٠٠
٣٢٠	١٢٠	٤٤٠	١٢٢	٤٤٠	٣٢٠

ومع ذلك يجب أن نكرر هنا أن أى تغير فى السعر يغير أيضا بقية ملامح الصورة . فيتغير السعر فإن الرسوم الاسمية لن يكون لها نفس الأثر الحمائى البالغ ١٠ ٪ ، بل بالأحرى آثار مختلفة على كل المراحل المختلفة . إلا أنه لا يصح المبالغة فى التنير الذى قد يحدث فى فترة سنة مثلا حتى أن زيادة أو انخفاض الأثر الحمائى بفقدان النصف - على أساس حدوث تغيرات سعرية ملموسة لن تكون له آثار خطيرة كبرى .

ويحتمل جدا أن تؤدي إعادة النظر فى التعريفات الوطنية السارية على ضوء ما تقدم - الى اكتشاف حالات كبيرة نجسد فيها أعلى الآثار الحمائية لادنى مراحل التصنيع نتيجة لان هذه المراحل تتفق عادة مع ادنى القيم المضافة القرينة . ويزداد الموقف سوءا حيث لاحتاج إليها تلك المراحل كثيرا فى معظم الحالات . وعلاوة على ذلك فإنه فى أى نوع من هذه السلع يجب أن تكون مراحل التصنيع متماثلة بالنسبة لاحتسب السلع من ناحية قدرتها على المنافسة فى التصدير . ومع هذا فإن عادة الحماية تحرم السلع من ميزة التصدير حيث تقع السلعة فريسة لدائرة مفرقة من التكاليف المرتفعة الناتجة عن الحماية والاقتصار على السوق المحلى نتيجة لهذه التكاليف المرتفعة ، وانخفاض الجودة نتيجة لضيق حجم السوق المحلى ، وأخيرا الاتجاه الى ارتفاع التكاليف نتيجة لمستوى الانتاج المنخفض وهنا يتضح الأثر السلبي للإبقاء على أو ادخال مراحل أخرى للتصنيع .

وأخيرا يجب أن نقول كلمة بشأن توقيت الاجراءات الحمائية بالنسبة لانتاج معين . وكما يحدث عادة ، فإنه اذا ادخلت دولة معينة مرحلة تالية من قبل المراحل السابقة ، فإن القيمة المضافة فى هذه المرحلة فقط هى التى تحتاج الى حماية ، وهى التى يكون لها الأثر الحمائى . واذا حدث بعد ذلك أن ادخلنا المراحل الأولى ووسعنا نطاق الحماية ليشمل هذه العمليات الجديدة ، فإن الرسم النوعى المطبق على المرحلة الأخيرة يجب تعديله لضمان اتسجام الآثار الحمائية على المراحل التالية .

## ٢/٢/٢ التنسيق الشامل للتعريفات الجمركية

إذا تبلورت الجداول السابقة فى منطق اقتصادى يتبع بالنسبة لانتاج معين ، فإن المنطق الاقتصادى على مستوى أعلى يتطلب من الدول النامية القيام بتنسيق عام بين خطوط الانتاج المختلفة المعرضة

لاحتلال داخلي internal substitution . فإذا كان هناك مثلا خط انتاج معين يمكن احتلاله وهو يتمتع برسوم معقولة ، فلا يكون من المقبول تطبيق رسوم أخرى على خط انتاج آخر له نفس السمات الاقتصادية ويجب أن تعكس الاختلافات في الرسوم الاختلاف الحقيقي في أنماط خطوط الانتاج والا ستكون النتيجة تدهور أنماط الانتاج .

وتبرز أهمية ما تقدم في الزمن الطويل اما التوقيت فهذا موضوع آخر . وبالنسبة لخطوط الانتاج المختلفة فانها قد لا تنمو في نفس الوقت حتى ولو كان لها نفس الشكل العام . وكما في حالة مراحل التصنيع المختلفة في خط انتاج معين فانه يكون من المناسب جدا توسيع الحماية عندما يبدأ الانتاج فعلا وان كان من الممكن الوعد مقدما بتوسيع التنمية المطلوبة . كما ان تتابع اجراءات التعريفية الحماية قد يشكل جزءا من برنامج التنمية .

ان تنسيق سياسة التعريفية داخل خطوط الانتاج على حدة وفي النظام الجمركي ككل يضيع عادة خلال عمليات اعادة النظر فيها ، حتى اذا اخذ في الحسبان منذ البداية . وقد يحدث ذلك على وجه الخصوص نتيجة للمفاوضات على التعريفات التي تجرى مع دول اجنبية . وعلى ضوء الاهمية الكبرى لتنسيق التعريفات الجمركية بالنسبة للاقتصاد القومي والتنمية الاقتصادية ، يكون من المهم أيضا تنسيق القرارات المتعلقة بتعديل هذه التعريفات . ومن الافضل تصحيح عدم التناسق الناتج من التغيرات المتكررة للرسوم والتي تحدث نتيجة لتعديلات مستقلة ، وذلك لتحاشي أي اختلال غير مرغوب فيه في قطاعات الانتاج والتجارة . ويجب ترك الباب مفتوحا امام اجراء أي تعديلات عند اجراء المفاوضات على التعريفات مع الدول الاخرى .

## ٢/٢ اثر التعريفية الجمركية على السلع المختلفة

١/٢/٢ السلع الاستهلاكية الحيوية المستوردة : تعمل رسوم الاستيراد التي تفرض في الدول النامية على السلع الاستهلاكية التي لا تنتج محليا او التي لن يمكن انتاجها في المستقبل القريب عمل الضرائب المباشرة . ومع ذلك فانها قد تؤثر في نفس الوقت على أنماط الطلب الاستهلاكي . ويميل الطلب الى التحول من السلع التي تآثرت بالرسوم الى سلع أخرى ، سواء كانت مستوردة او تنتج محليا . وقد يعني التحول الى سلع محلية توفير النقد الاجنبي بالإضافة الى التوسع في

الانتاج الداخلى والعمالة . وفى كلتا الحالتين لن ينفق المستهلكون دخلهم بالطريقة التى يرونها أفضل عادة .

٢/٣/٢ **المعدات والسلع الانتاجية المستوردة :** لما كانت المعدات والسلع الانتاجية المستوردة تخدم فى النهاية السوق المحلى ، فان اثر رسوم الاستيراد عليها يكون مثل اثره على السلع الاستهلاكية المستوردة الذى آوردناه فى المثال السابق . ولما كانت هذه المعدات والسلع تخدم صناعات التصدير فان رسوم الاستيراد تعمل من الناحية الاقتصادية فى نفس الاتجاه الذى يعمل فيه رسوم التصدير على أى سلع وبنفس الآثار كما بينا فيما سبق . ويجب ملاحظة أن هذه الرسوم لاتضعف المركز التنافسي للصادرات التى تشمل خدمات مثل السياحة .

### **احلال الواردات : Import Substitution**

كما ذكرنا من قبل فان التعقيد يبدأ بالسلع الاجنبية التى يمكن أيضا أن تنتج محليا ، ولكن بتكاليف أعلى ، او على الأقل مساوية لاسعار الاستيراد ، وبالسلع الاجنبية التى يمكن استبدالها بسلع أخرى يمكن انتاجها محليا ، ولكن بتكلفة أعلى او جودة أقل . وفى كلتا الحالتين فان اثر رسوم الاستيراد على اسعار البيع قد يؤدى الى قيام انتاج محلى او توسيع هذا الانتاج اذا كان قائما بالنسبة للسلع التى كانت تستورد من قبل . ومن ثم فان الرسوم على هذه السلع تعتبر أداة للحماية ، وهى الأساس العريض للنظرية الاقتصادية والسياسة التجارية والمصالح المتعارضة لرجال الأعمال .

وإذا لم يحدث احلال للواردات ، فان الرسوم يكون لها طبعاً الآثار التى وصفناها عندما تعرضنا للموضوع - اذ تعمل كضرائب مباشرة ، ولكنها يمكن فى نفس الوقت أن تعوق تجارة التصدير .

وإذا حل الانتاج المحلى محل الواردات السابقة فان مثل هذا الاحلال يؤدى الى النتائج الاقتصادية التى بلورناها فى شرحنا . وكما اوضحنا فان الأثر على الانتاج المحلى يمكن أن يقاس على أساس المعادلة التالية :

الإنر الحمايى (بالزائد او الناقص) لاحلال الواردات على الانتاج القومى يعادل قيمة الانتاج المستورد بسعر الاستيراد ، ناقصا البنوك التالية :

- واردات سلع إنتاجية جديدة بسعر الاستيراد (١)
- الانخفاض في الصادرات بسعر التصدير (٢) .
- الانخفاض في خطوط الإنتاج الأخرى بسعر الاستيراد (٣) .

١٠. اثر احلال الواردات على الانتاج القومي

= قيمة الواردات - (١) ، (٢) ، (٣) .

وحيث يجرى هذا التقييم العام يجب على واضعي السياسة ان يأخذوا في الاعتبار الحقائق والاعتبارات التالية :

## ٤/٢ الآثار الحماية غير المطلوبة :

يمكن ان يكون لرسم الاستيراد آثار حماية لم تكن مرغوبة اساسا على الاطلاق لانها تتناقض مع السياسة الاقتصادية للحكومة . وقد يحدث ذلك مثلا حينما تخضع السلع الكمالية لرسم ضريبة عالية لأسباب ضريبة ومن أجل العدالة الاجتماعية ، في حين تكون إقامة صناعات السلع الكمالية للاستهلاك المحلي أمر غير مرغوب فيه . (ومع ذلك يجب ملاحظة أنه لا يوجد ما يبرر تقييم المحكم على صناعات التصدير على أساس انتاجها أو عدم انتاجها للسلع الكمالية حيث ان هدفها الوحيد هو الحصول على نقد أجنبي ، إذ قد تقام صناعات كمالية خصيصا للتصدير) . ومن الإجراءات الفعالة لمنع تحول الانتاج الى فروع أخرى فرض ضرائب تمويضية على الانتاج الداخلى .

كما يكون من المفيد أيضا فرض رسوم عالية على السلع الانتاجية المخصصة فقط لثل هذه الصناعات وعلاوة على ذلك يبقى أمانا الالتجاء الى القيود الادارية أو الائتمانية طبقا للسياسة الاقتصادية للحكومة .

## ٥/٢ الحدود الزمنية للرسوم الحماية :

ان الحدود الزمنية التي يجب ألا تتعداها الرسوم الحماية موضوع جديد . فأي رسم ذي طبيعة حماية يعتبر عبئا على الاقتصاد القومي ، حيث ان الأخير يتحسن وضعه اذا استطاع الخط الانتاجي الذي فرضت الحماية لصالحه ان يعمل بدون هذه المظلة الحماية . ويجب ألا يفكر المرء فقط في المشتري المحليين ، ولكن أيضا في ان العمل بدون حماية هو مقياس للتناقسية الدولية ، وربما للقدرة على الانتاج على مستوى التصدير - بما في ذلك التصدير لدول نامية .

ونتيجة لذلك فإن نفس التبرير والتخطيط الاقتصادي الذي يدفع الحكومة الى اسباغ حماية جمركية ، يجب أن يدفعها بنفس القدر الى خلق وضع يسمح بالرجوع عن الحماية دون تضييع أو افساد آثارها الإيجابية . ومن الأدلة على قصر النظر وعدم الواقعية أن ذلك لا يحدث إلا نادرا حيث لا يمكن دائما الرجوع عن الحماية . إلا أن هناك حالات كثيرة يمكن الوصول فيها لهذا الهدف بما يحقق المصلحة العامة مصلحة الجميع .

وهناك أساليب لذلك منها تحديد توقيت لشریان الرسوم الحماية تزال بعده هذه الرسوم تلقائيا . وهناك حل بديل بتخفيض هذه الرسوم الحماية على مدى فترة زمنية محددة . والطريقة الثالثة هي القيام دوريا بإعادة النظر في كل رسم جمالي .

## ٦/٢ استثناءات : الزراعة والإغراق :

تعتبر الزراعة استثناء دائما مما تقدم إذ أن لها مشاكلها الجمركية الخاصة . وقد ناقشنا هذه المشاكل في البنود السابقة عند الحديث عن الملاحظات العامة على الزراعة في الدول النامية وصلتها بالعلاقات الاقتصادية الخارجية لها . ويجب أن نضيف نقطة جديدة من الإغراق التجاري الذي يحدث بالنسبة لكل أنواع الواردات .

ولفظ الإغراق dumping نفسه قد يحوطه بعض الغموض . لقد عرفت المادة ٦ من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) الإغراق بأنه الإجراءات التي تدخل بموجبها منتجات دولة ما سوق دولة أخرى بأقل من القيمة الحقيقية للمنتجات

« by which products of one country are introduced into the commerce of another country at less than the normal value of the product ».

كما تضيف تعريفا لتعبير ما هو «أقل من القيمة الحقيقية» . وتتألف الإجراءات الجمركية التي قد تندفع دولة نامية الى اتخاذها كرد فعل للإغراق الاجنبي من الحماية الجمركية الإضافية أو توسيع نطاق هذه الحماية ليشمل فروع الإنتاج التي تنافسه عادة ، ومجاراة لطبيعة الإجراءات الإغراقية يجب أن يسمح قانون الجمارك بمثل هذه الإجراءات المضادة المؤقتة . وتكمن الصعوبة هنا في التعرف على قياس الإغراق الفعلي والوقت الذي يتوقف فيه هذا الإغراق .

وبالنسبة للواردات من الدول الشيوعية فإن المقياس العادي لتحديد أساليب الإغراق قد يفشل تماما ويضطر الحكومات المعنية الى التطلع لطريقة أخرى للمقارنة والقياس ، مثل الاسعار التي تحكم الاقتصاديات الحرة (١١) .

## ٧/٢ السماح المؤقت وعمليات الصناعة التحويلية :

تخلق مشكلة احلال الواردات مشاكل أخرى تتعلق بإعادة رسوم الاستيراد الى مصدرى السلع التي تتأثر بشكل مباشر أو غير مباشر بمثل هذه الرسوم . وهدف ذلك هو الا يؤدي فرض الرسوم على السلع المستوردة الى اضعاف المركز التنافسي للمصدرين الى الحد الذي يعرض تجارة التصدير لكساد حقيقى .

ومع ذلك فإن نظام السماح المؤقت drawback يمكن أن يساهم استخدامه لاختفاء امانات التصدير الفعلية . فالدولة النامية التي تضار من سلعة أجنبية سواء في سوقها او في اسواق خارجية تتنافس فيها مع دولة أخرى يجب أن تدقق في السماح المؤقت الذى تمنحه تلك الدول لصادراتها .

ومن الواضح ان هذه الاجراءات تخلق مشاكل ادارية . وهى تكون مقبولة اذا ماتم دفع الرسوم فعلا وبشكل سليم وعلى السلع التى يعاد تصديرها فقط . وقد يتطلب ذلك تحديدا دقيقا للنسبة المئوية للسلع التى تستهلك محليا وتلك التى تصدر للخارج . وبالمثل فقد يتعين تحديد كمية او قبة السلع المستوردة الداخلة في انتاج السلع المصدرة أو المستهلكة . وهناك مشاكل خاصة بالنسبة للخدمات مثل السياحة . وقد اقترحنا في البنود القادمة تحديد اسعار نقد اجنبى خاصة للسياح كوسيلة لتعويض زيادة التكاليف نتيجة للحماية .

وحين يعتمد المصدرون على السلع المستوردة بشكل مباشر فإن الهدف الذى يتحقق من السماح المؤقت يمكن التوصل اليه بوسائل الحصص التعريفية tariff quotas أيضا والواردة فيما بعد .

---

(١١) تنص المادة ١٧ من مباحنة متروكهم ( منطقة التجارة الحرة الاوروبية ) بأنه في حالة الإغراق ؛ تستطيع الدولة العضو التى تتأثر به ان تطلب من الدولة المصدرة ان تسمح بإعادة استيراد السلع المعنية دون عوائق أو رسوم .

وفي مثل هذه الظروف يمكن منح المصدرين حرية الاستيراد بدون رسوم جمركية على سلع أجنبية معينة ، مع فرض الرقابة المناسبة .

ومن الناحية الاقتصادية يبدو ان اعادة الرسوم الاخرى (مثل الرسوم والضرائب الداخلية العادية بما فيها ضريبة المبيعات) هو شكل خاص من اشكال اعانة التصدير . وتتيح اعادة رسوم التصدير فرصا معينة ناقشناها على ضوء المقياس الذي ينطبق على الاعانات ؛ والذي ستعرض له فيما بعد .

اما عمليات التحويل الصناعية التي تنساب بين الدول الصناعية، فانها تستحق عناية خاصة في الدول النامية . ولهذه العمليات اشكال متعددة هي :

١ - قد تقبل الدولة ( ١ ) سلعا معفاة لاعادة تصديرها بعد اجراء عمليات تصنيع محلية عليها ، سواء وردت هذه السلع من أية دولة أو من دولة معينة على أساس اتفاقات التجارة الثنائية . كما قد تسمح بإعادة تصدير السلع الى دولة المنشأ أو تقبل التصدير لاية دولة أخرى .

٢ - قد تسمح الدولة ( ١ ) بدخول سلع معفاة من الرسوم سواء من أية دولة أو من دول معينة على أساس اتفاقات تجارية ثنائية ، وهي سلع يتم تصنيعها في الخارج من مواد منشؤها الدولة ( ١ ) نفسها .

٣ - قد تقبل الدولة ( ١ ) دخول منتجات مستوردة من الدولة (ب) على أساس اتفاقية تفضيلات جمركية وتكون هذه المنتجات مصنعة في دولة ثالثة من سلع منشؤها الدولة (ب) .

ومع ان مبدأ تصنيع المواد الوطنية في دولة أخرى امر شائع بين الدول الصناعية الغربية ، فقد يكون أداة نافعة للدول النامية في التنسيق بين برامج التنمية بين هذه الدول . فمشروع الألونيوم الإيراني الهندي الواردة ذكره في البنود القادمة يقضى بتحويل الألومينا الهندية في مصنع الألومينا الإيراني ، بحيث يعاد الألونيوم أو جزء منه الى الهند(\*) كما يتيح المشروع فرصة أخرى لتصدير الكوك البترولى الإيراني لتصنيع الالكتروود الذي يعاد جزء منه الى إيران . وهدف هذا الترتيب هو

---

(\*) تطلعت إيران عن هذا المشروع وتعاونت مع باكستان وشركة دولية كبرى فيه .



فتح أسواق خارجيه جديدة امام الكوك الايراني . ومع ذلك فان تصنيع  
الاكتروود سواء السوق المحلي أو للتصدير ، يمكن القيام به في ايران  
نفسها .

توضح هذه الامثلة انه في ظروف معينة تسمح حركة التحويل  
(التصنيع في دولة اخرى) بتحقيق نفس النتائج المترتبة على التعريفات  
التفضيلية التي تمنعها احكام الجات . ومن ثم فانه اذا تم الضغط اكثر  
من اللازم على هذا الاسلوب بالتوسع في استخدامه على نطاق واسع ،  
فقد تعتبر «الجات» نقضا للقاعدة العامة بعدم التمييز .

#### ٨/٢ ضرائب المبيعات Turnover Taxes :

نتناول في هذا البند ظاهرة محيرة فعلا . فهي وان كانت تتصل  
في جوهرها بنظام السماح المؤقت ، الا انها تتميز عنه من الناحية  
الرسمية .

وتنقاد الدول التي تطبق نظام ضريبة المبيعات على السلع المتداولة  
فعلا الى نوعين من الاجراءات بالنسبة لتجارها الخارجية . ففي حالة  
الواردات تميل هذه الدول الى فرض رسوم تعويضية ، مالم تفضل  
زيادة رسوم الاستيراد ، والا فان الضرائب الداخلية ستخفف أو تلغى  
اثر الضريبة الحمائية ، اذا وجدت . وفي حالة الصادرات تنقاد هذه  
الدول الى تقديم اعفاء ضريبي او اعادة الضرائب ، حيث ان الضريبة  
( التي يجب اساسا أن يتحملها المستهلك النهائي ) لا يمكن أن تنقل الى  
المشتري الاجنبي ، بل انها تؤدي فقط الى اضعاف المركز التنافسي  
للصادرات المعنية .

ولكى نذكر الملاحظات السابقة نضرب لها مثلا ، اذا فرضنا وجود  
متغيرين في ميزانية دولة معينة وهما : ف . وفي المتغير ف تغطي  
الضرائب المباشرة ٩٠٪ وضريبة المبيعات ١٠٪ من اجمالي الميزانية ،  
بينما في المتغير ف تغطي ٤٠٪ ، ٦٠٪ على التوالي . وبالنسبة للتجارة  
الخارجية فان المتغير ي يشمل ضرائب استيراد تعويضية ضئيلة جدا  
مع اعادة ضرائب التصدير القليلة ، بينما يشمل المتغير ف ضرائب  
استيراد تعويضية عالية جدا وكذا اعادة ضرائب التصدير المرتفعة .  
وبالنسبة للمصدرين . يعني ما تقدم انه في المتغير ي يتحمل هؤلاء  
المصدرون نصيبا اكبر في الميزانية القومية عنه في المتغير ف ، ومن ثم  
يكونون اقل قدرة على المنافسة في المتغير ي منه في ف . وفي جانب

الاستيراد يجب معرفة اثر المتغيرين على المنتجين المحليين الذين يتنافسون مع مستوردين او موردين اجانب . فبالنسبة للمستوردين يمثل المتغيرى رسما صغرا جدا على السلع المستوردة ، بينما يتقبل المتغير ف عبئا ملموسا عليهم . ونتيجة لذلك فانه في المتغيرين بينما يدفع المستوردون ضرائب مباشرة اقل ، فانهم يدفعون ضريبة مشتريات أعلى . وتكون قيمة البندين أعلى منها في المتغيرين . ولذا فان المتغير ف يحايي المنتجين الوطنيين للسلع المستوردة حيث يخفض اجمالي مساهمتهم في الضرائب المباشرة ، وفي نفس الوقت يخضع البضائع المستوردة لضرائب تعويضية أعلى .

يوضح ماتقدم انه على أساس إيرادات ضريبية اجمالية معينة ، فان حجم المساهمة في الإيرادات الاجمالية لضريبة المبيعات مضافا اليه ضريبة التصدير التي يتم اعادتها وضرائب الاستيراد التعويضية ، يكون له اثر ملموس على المركز التنافسي لتجارة التصدير وحماية الاستيراد (٣٥) .

الا انه لا بد من زيادة الاهتمام - خاصة في الدول النامية - بسياسات ضريبة المشتريات المتبعة في الدول الأخرى . وتعلق هذه التوصية أساسا بالعلاقات بين الدول النامية والصناعية ، خاصة وان ضريبة المبيعات أكثر شيوعا في الدول الصناعية منها في الدول النامية . ونتيجة لضرائب الاستيراد التعويضية وإعادة ضرائب التصدير المصاحبة لضرائب المبيعات (٣٦) تواجه الدول النامية درجة أعلى من الحماية عندما تصدر منتجاتها الى الدول الصناعية ، وكذا قدرا اشد من المنافسة من جانب تجارة تصدير الأخيرة . وعلى «الجات» و/أو المؤتمر الدولي للتجارة والتنمية UNCTAD معالجة هذه المشكلة الدقيقة .

(٣٥) ومن ثم تلزم الحكومات بدراسة اثر ضريبة المبيعات الداخلية على تجارتها الخارجية دراسة عميقة واعية .  
(٣٦) في ناحية الاستيراد نجد أن ضريبة الاستيراد التعويضية تفرض بالإضافة الى الرسوم المادية . وفي ناحية التصدير نجد أن إعادة الرسوم تخفف اثر رسوم التصدير اذا وجدت ، ويحصل عليها المصدر بالإضافة الى ما قد يحصل عليه من رسوم جمركية نتيجة لنظام السماح بالوقت .

## ٩/٢ وسائل أخرى للحماية - الحماية الإدارية :

وفي حتام هذا الفصل يجب ان نذكر ان الأهداف الاقتصادية التي يمكن الوصول اليها من طريق الحماية الجمركية يمكن الوصول اليها أيضا بوسائل الحصص الكمية للاستيراد سواء فرضت بهذا الشكل او كانت اثرًا جانبيًا للرقابة على النقد الأجنبي . وسنقارن بين الطريقتين في الفصل الخاص بحصص الاستيراد .

كما ان «القيود الإدارية» تعتبر أيضا أداة من أدوات الحماية . وقد تمتد هذه الحماية من إجراءات الحجر الصحي ومتطلبات الجودة الأخرى الى طرق حساب قيم الواردات التي تخضع للضريبة وإلى الإجراءات التشريعية لتسوية المنازعات الجمركية . وقد بدلت ولازالت تبذل جهودا في «الجات» لعلاج هذه المشاكل . ويمكن بالنسبة لنقاط معينة ان تحل هذه المشاكل في اطار المعاهدات التجارية .

### د - أساليب سياسة التعريف الجمركية

#### ١ - بنود التعريف الجمركية :

لبنود التعريف الجمركية أهمية ملموسة ، اذ انها اما ان تسهل او تعقد التعريف ، سواء بالنسبة لمصلحة الجمارك الوطنية او لكل الاطراف المعنية بالتجارة الخارجية والمشاركة في مراحلها المختلفة . كما ان وجود تعريف جمركية مبنية ضرورة لا غنى عنها لاي نظام تعريفى سليم اقتصاديا وضريبيا . وبالمثل فان أى مشروع قاصر يجعل من المستحيل تحقيق مثل هذا النظام الجمركى السليم . ولهذا السبب فانه لما كانت الركيزة الاولى هى مفهوم عام للرسوم الجمركية لذلك فلا بد من اختيار بنود التعريف حسب متطلبات الرسوم الجمركية .

#### ١/١ اتفاقية بروكسل : The Brussels Convention

ابرمت اتفاقية بروكسل فى ديسمبر ١٩٥٠ لتحديد بنود التوجيه السلمى فى التعريف الجمركية . وكانت هذه الاتفاقية نتيجة متواضعة ولكن ناقصة لمفاوضات طويلة جرت بين أعضاء منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبية OEEC وحجر الأساس لمنظمة التعاون الاقتصادى والتنمية OECD التى تأسست عام ١٩٥٩ ، كأول محاولة جادة لاقامة اتحاد

جمركى اوروى . وقد كلف مجلس التعاون الجمركى Customs Cooperation Council باعداد ومتابعة التبئبب الجمركى بمساعدة سكرتارية دائمة مقيمة فى بروكسل . وتعهد الموقعون على الاتفاقية وهم دول غرب أوروبا فقط باستبدال التعريفة الموحدة للاتفاقية بتعريفاتهم الجمركية ، وذلك كشرط سابق لزيادة التعاون الجمركى فى شكل أو آخر . وبعد ذلك الوقت سارت عدد من الدول الأوروبية المشتركة على أساس مشروع بروكسل . كما ان التعريفة المشتركة للسوق الأوروبية المشتركة قد أعدت على أساسه . ومنذ أواخر الخمسينات أبدت دول عديدة من أمريكا اللاتينية وآسيا وأفريقيا اهتماما ملحوظا بمشروع بروكسل حتى أنها انضمت الى مجلس التعاون الجمركى CCC . وفى أواخر الستينات كانت الولايات المتحدة هى أكبر دولة لا يضمها المجلس .

ويبدو ان تعريف بروكسل هى أفضل وانسب مشروع للتعريفة اقيم حتى الآن . كما أنها نتيجة لجهود تعاونية مستفيضة بذلها أفضل الخبراء الجمركيين فى عدد من الدول ومن بينها دول تساهم بنصيب كبير فى التجارة الدولية .

## ٢/١ التوببب التجارى الدولى الموحد :

Standard International Trade Classification (SITC)

وبجانب تعريف بروكسل يوجد التوببب التجارى الدولى الذى أعدته الأمم المتحدة . وكانت الفكرة من هذا التوببب اقناع كل الدول بأن تعد احصاءات التجارة الخارجية لها على أساس توببب سلعى موحد ، بحيث يمكن مقارنة أرقام التجارة الخارجية دوليا . ويطبق التوببب الموحد فى شكل منقح الآن ، وكان ذلك نتيجة مشاورات تمت بين سكرتارية الأمم المتحدة ومجلس التعاون الجمركى «الجات» ومنظمة التعاون الاقتصادى الأوروبى واتحاد الدول الأمريكية Pan American Union . ولاغراض احصائية تستخدم السوق الأوروبية المشتركة التوببب المنقح بشكل أكثر تفصيلا عن التوببب الموحد للتجارة الدولية SITC . وقد نشر القسم الإحصائى للسوق كتيباً عام ١٩٦١ «و جدول مقارن للتوببب حسب تعريف بروكسل والتوببب الموحد والتوببب التجارى الدولى» .

وقد يتساءل المرء عما إذا كان من الممكن ان تطبق التعريفات الوطنية

تبويب الامم المتحدة . واذا اعدت الإحصاءات التجارية الوطنية فعلا على أساس هذه الخطوط فان تماثل التعريفات الجمركية ستكون له ميزة توحيد حسابات الجمارك وإحصاءات التجارة . . ومع ذلك فان تبويب الامم المتحدة هو نتيجة فلسفة ومنطق اقتصادي محض ، يخدم التحليل الاقتصادي للتجارة الدولية متجاهلا الاعتبارات المالية الضريبية والجمركية . ويميز هذا التبويب أساسا بين الأغذية ، المواد الخام ، السلع نصف المصنوعة ، والسلع تامة الصنع . ويجعل هذا الأساس تبويب الامم المتحدة غير صالح كأساس للتعريفات الجمركية ، ليس فقط من وجهة نظر الخدمات الجمركية ، بل أيضا من ناحية النظام الجمركي الاقتصادي السليم . ويتطلب كلا الاعتبارين تجميع السلع حسب خطوط الانتاج حتى يشمل كل قسم مادة معينة في كل مراحل التصنيع بما في ذلك السلع تامة الصنع .

## ٢ - الرسوم القيمة والرسوم النوعية

### Ad Valorem Duties and Specific Duties

يمكن ان تكون الرسوم على الواردات والصادرات اما على أساس نسبة مئوية من القيمة كرسوم قيمي، *ad valorem, value duty* او على أساس مبلغ معين على الوحدة من الوزن كرسوم نوعي *specific duty* . وقبل عام ١٩٠٠ لم يكن هناك من الناحية العملية الا الرسوم النوعية . الا انه منذ عام ١٩١٤ تحولت اعداد كبيرة من الدول الى نظم اخرى . وفي الوقت الحالي - في أواخر الستينات - لا يطبق الرسوم النوعية المطلقة الا عددا قليلا من الدول . وتستخدم معظم الدول الرسوم القيمة بينما تفرض دول قليلة - منها الولايات المتحدة - رسوما مختلطة .

## ١/٢ مزايا الرسوم القيمة :

لنظام الرسوم القيمة ميزتان أساسيتان ترجع اليهما زيادة استخدامه منذ عام ١٩١٤ . وتعلق الاولى بعملية تضخم واتكماش القوة الشرائية (أي الزيادات العامة في السعر) التي تميزت بها الحقب الأخيرة . ومن ثم فان الرسوم القيمة - بتعبيرها عن علاقة ثابتة بين المعبء الضريبي والقيمة الاسمية للسلعة - لا تتأثر بانخفاض قيمة النقد بل تتبعه تلقائيا . وهنا تتماثل الآثار الضريبية والاقتصادية . وعلى النقيض نجد ان الرسوم النوعية ، بينما تكون ثابتة اسميا ، الا انها من

الناحية العملية الواقعية تتغير بتغير السعر كما يتضح من المثال التالي :

السعر الأصلي	السعر في حالة التضخم	
١٠٠ دولار	٢٠٠ دولار	الطن
١٠ دولار	١٠ دولار	رسم نوعي
١٪	٥٪	رسم قيمي

ويتضح من هذا المثال - الذي وضع على أساس الاسعار الجارية - ان الآثار الضريبية والحماية قد نقصت الى النصف بتضخم (بزياده) الاسعار .

والميزة الثانية للرسوم التقييمية هي ان لها مغزى اقتصادي تستند عليه اساسا . فاذا فرض رسم استيراد موحد بنسبة ١٥٪ مثلا على كل الواردات ، في دول كثيرة فانه يعمل بنجاح تام . وحتى الفعالة بين المجموعات المختلفة من السلع ( مثلا بين القطن الخام والمنسوجات ) في هذا الشكل البدائي يكون لهذه التعريفات مجال منطقي من الرسوم الفعالة بين المجموعات المختلفة من السلع (مثلا بين القطن الخام والمنسوجات القطنية والملابس المصنوعة من القطن ) ، كما انه يمنع خطأ يكلف الكثير هو اعاقا مراحل التصنيع التالية بزيادة الحماية المفروضة لمصلحة المراحل السابقة . وبالمقارنة بذلك فان التعريفات النوعية اذا اردنا ان تحقق درجة معقولة من المنطق الاقتصادي ، تقتضي بذل جهود كبيرة وعمل حسابات لا حصر لها من جانب واضعي التعريفات ، بالإضافة الى التعديلات المستمرة اللازمة مع تغير الاسعار .

وتفسر الملاحظات السابقة سبب التقيد الذي تتميز به التعريفات النوعية ، اذ ان فرض رسم نسبته ١٥٪ مثلا على بند معين قد يغطي سلعا تتراوح قيمتها من ١٠ دولارات الى ١٠٠٠ دولار للطن الواحد، وتحصل منها رسوم معقولة تتراوح بين ٥٠ دولار الى ١٥٠ دولار . واذا اردنا الحصول على نفس الأثر من التعريفات النوعية لتطلب الامر تقسيم البند الواحد الى عدد كبير من البنود الفرعية . وعلاوة على ذلك فانه حتى اذا كانت هناك تعريفات نوعية منسقة على أساس الاسعار والتكاليف اليوم، فان هذا التنسيق يتهاوى ويضطرب بعد فترة قصيرة بسبب التغير المستمر في الاسعار والتكاليف .

## ٢/٢ الحجج المؤيدة للرسوم النوعية :

لا شك ان سهولة التطبيق هي الميزة النسبية الاساسية للتعريف النوعية . ان فرض واستيفاء رسم معين على الطن من السلعة أبسط كثيرا من حساب نسبة ١٥ ٪ من قيمة هذه السلعة ، اذ لا توجد أى مشكلة في وزن المواد المستوردة ، ولكن تحديد قيمتها التجارية هي المشكلة الاساسية . ومن ثم فان نظام التعريف القيمية يتطلب عددا كبيرا من الموظفين الجمركيين الذين يضمون اشخاصا ذوي مؤهلات وكفايات مرتفعة . وحتى مع ذلك فان التعريف القيمية تصبح معرضة للتدليس وسوء الاستخدام أكثر من التعريف النوعية ، حتى ان تطبيق الاولى يكون تشريعا أقل صحة من تطبيق التعريف النوعية .

ومع هذا فان هذه الحجة التي كانت تكفي لاقناع دولة مثل سويسرا بالالتزام بالنظام النوعي التقليدي عندما أعادت النظر في تعريفها في اواخر الخمسينات ، تفقد الكثير من قوتها في دولة تطبق نظام الرقابة على النقد الاجنبي . اذ ان مثل هذه الرقابة تتطلب توافر نفس المعلومات التوافرة لدى السلطات الجمركية التي تحسب التعريف القيمية . فعلى ضوء المصالح المعرضة للضياع ، تحتاج السلطات المسؤولة عن الرقابة على النقد لمعلومات أكثر دقة ، وهي تسمى للحصول عليها بنشاط وهمية أكثر مما تفعل مصلحة الجمارك . ومع ذلك فاذا نظر الى الرقابة على النقد كأمر عارض ، فيجب طبعا أخذها في الحسبان الى أن يأتي اليوم الذي تعتمد فيه على رقابتها ومخابراتها .

وختاما فان النظامين يعملان بشكل مختلف فيما يتعلق بتلذب السوق الدولية . فالتعريفات النوعية لها ميزة الاستجابة والتجاوب مع الكساد الذي يقترن بانكماش الأسعار ، ويكون لها اثر حمائي أكبر ، مع الاستجابة للاتجاهات التضخمية بمفعول أقل . في حين ان التعريفات القيمية تتحرك في خط مواز للأسعار ولاتأثر بخلافها . وبينما قد يوجد أكثر من سند وسبب لاستخدام الرسوم النوعية في الدول الصناعية ، فان هذه الرسوم لاتصلح في حالة الدول النامية .

## ٣ - الرسوم الثابتة والرسوم الموزنة :

### ١/٣ مفهوم الرسوم الثابتة :

يميل أى خبير في القانون الجمركي الغربي في الدول الصناعية الى النظر الى ادماج التعريف الجمركية في القانون العام على أنه أمر

طبيعى . وتمكس هذه النظرة ماكان يعتبر عاديا قبل الحرب العالمية الأولى ، فى حين كانت الرسوم فى كل مكان منخفضة بدرجة لاؤذى ، وحين كانت الامتيازات الجمركية ترد ضمن معاهدات التجارة التى تصدق عليها البرلمانات والتى كانت الدول تلتزم بها لمدة عشر سنوات وربما لأكثر من هذه المدة فى بعض الاحيان ، وحين لم يكن احد يفكر كثيرا فى استخدام الرسوم الجمركية فى اى غرض بخلاف تحصيل دايراد جمركى متواضع . ومن هنا نجد أن القسم الجمركى فى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) كان فى مفزاه نتيجة لهذا المفهوم الجامد السياسة التعريفية على دول كثيرة جدا .

### ٢/٣ الرسوم المرنه فى السياسة التجارية الحديثة :

تبدو حقائق العصر الحديث فى شكل مختلف . فكلما زادت أهمية العناصر الاقتصادية فى السياسة التعريفية الجمركية وتحولت التعريفه الى أداة للسياسة الاقتصادية العامة ، كلما زاد الاتجاه الى جعل هذه الاداة مرنة بحيث يمكن تعديلها مع كل تغير فى الظروف والأهداف الاقتصادية . وقد امتدت أولى موجات مرونة التعريفه مع الانهيار النقدي الذى أصاب العالم بعد الحرب العالمية الأولى حين تم تخفيف كثير من الرسوم . ومن الأساليب التى تتبعها الولايات المتحدة فى هذا المجال الاصرار على ادراج نص للتهرب فى كل مفاوضاتها التعريفية مع استخدام هذه التسهيلات بشكل متكرر . وتسمح أحكام « الجات » لمواجهة صراحة بمرونة تعريفية كبيرة لبرامج التنمية فى الدول النامية ، وكذا مصاعب ميزان المدفوعات ، وهى نصوص استخدمها ولا زال يستخدمها عدد كبير من الدول .

الا ان أهم خطوة فى مجال الرسوم المرنه هى ما اتخذته اللجنة التنفيذية للسوق الأوروبية المشتركة من الاستمرار فى تعديل أسعار المنتجات الزراعية المتعددة الى حدود الأسعار المحددة داخليا بالطرق الادارية ، وذلك عن طريق رسوم استيراد خاصة تختلف بالاختلاف بين السمرين . اما الاختلاف بين الرسم بمعناه التقليدى ورسم الموازنة الخاص المطبق فى السوق ، فيتركز فى الأهداف العاجلة التى يفترض ان هذا الرسم يخدمها . ويهدف الرسم الى الحصول على دخل للخزانة و/أو زيادة أسعار السلع المستوردة بقيمة ثابتة ، مع اثر حمائى مماثل لصاحبة المنتج المحلى بدون الارتباط المباشر بمستوى السعر المحلى .



والفرض من استخدام ضريبة الموازنة للاستيراد هو الحفاظ على مستوى السعر الرسمي الداخلى ، دون اعتبار لكمية الضريبة في حد ذاتها .

ويخز التاريخ الاقتصادى الحديث بأمثلة عديدة للتلاعب بالتعريفات لأغراض تثبيت الأسعار في التصدير أو الاستيراد . وقد يؤدي تخفيض رسوم الاستيراد الى تخفيض أسعار السلع المستوردة بالنقد الوطنى ، وهو هدف مطلوب في حد ذاته في حالات معينة . وان تخفيض رسوم التصدير قد يعنى زيادة إيرادات المصددين بالنقد الوطنى .

والمشكلة تهم الدول النامية خاصة فيما يتعلق بالرسوم على سلع التصدير حين يتعين المحافظة على انتاج التصدير في وجه الانخفاض الكبير في الأسعار الدولية . وقد تلاعبت سيلان برسم التصدير على الشاى بهذا الشكل . وبالمثل فان دولة تعتمد على رسوم الاستيراد الكبيرة على السلع الاستهلاكية الحيوية الأجنبية خاصة الاغذية ، قد تجد من المرغوب فيه تقيير الرسوم من أجل مواجهة التبدلات الشديدة في أسعار الاستيراد . وطبعاً يكون لمثل هذا التلاعب اثره العاجل على الإيرادات الضريبية . فقد تتناقض الأهداف الضريبية مع المصالح الاقتصادية . ومن الناحية النظرية فان الأثر الضريبى للأجراءات التى تملئها الاعتبارات الاقتصادية يمكن أن يمتص من طريق الاحتياطات المالية التى تتراكم عندما تكون الرسوم مرتفعة ، والتى يمكن السحب منها حين يتعين اقتصادياً تخفيض الرسوم . ومع ذلك فان الدول النامية التى تضطر دوماً الى استغلال مواردها لأقصى قدر ممكن ، تجد من الصعوبة بمكان أن تخلق وتحافظ على هذه الاحتياطات .

وفى إطار مختلف تماماً ، وكوسيلة لمواجهة التضخم السعري والفائض الكبير في ميزان المدفوعات الخارجى ، خفضت ألمانيا الاتحادية أكثر من مرة رسوم الاستيراد على السلع الاستهلاكية في أواخر الخمسينات وأوائل الستينات . ومع ذلك فنادر ما تبجد دولة نامية نفسها في موقف مشابه .

### ٣/٢ الرسوم المرتبة والتعريفات التناسقة :

يبقى أمامنا اعتراض آخر ذو طبيعة مختلفة : فحين تناولنا الناحية الاقتصادية من رسوم الاستيراد ذكرنا الارتباط بين الرسوم على السلع التى تخرج من نفس خط الانتاج ، وأهمية التناسق بين التعريفات .

ولا يمكن للتغييرات الكثيرة في الرسوم والرونة التعريفية الا ان تهدد بشكل خطير تعريف كانت متناسقة في وقت ما وتحولها الى أداة للتحريف الاقتصادى الذى يكون له اثر على النشاط الاقتصادى .

## ٢/٤ الاختيار بين الرسوم الثابتة والمرنة :

اذا قارنا الرسوم المرنة بالرسوم الثابتة على أساس ماتقدم ، يبدو واضحا امامنا انه اذا اعتبرت تعريف ما انها أداة للسياسة الاقتصادية ، فان التعريف المرن تكون هى الاداة الاكثر مثالية .

ومع ذلك فان التعريف المرن أيضا أداة معقدة ودقيقة جدا يجب معاملتها بعناية . فهى تخضع التجارة لقدر أكبر من عدم التاكيد ، كما قد تعوقها بشكل خطير . ومالم تكن للحكومة سلطة واضحة معترف بها، مقترنة بتكامل شامل وتام في الجهاز الحكومى، وخدمة مدنية مرتفعة الكفاية والتنظيم - وهى تشكيلة يصعب توافرها في دولة حديثة في أولى مراحل نموها الاقتصادى والسياسى - فلان أفضل توصية نوصى بها هى الرسوم الثابتة ، التى معنى من الناحية الواقعية وضع سلطة متدبل التعريفية في يد البرلمان أو على الأقل مجلس الوزراء . وأخيرا ، فان المرونة التعريفية لازالت استثناء نادرا في الدول المتقدمة كما هى في الدول النامية ، ومن المحتمل أن تظل كذلك .

## ٤ - الرسوم المتعددة ، التفضيلات ، والحصص التعريفية :

الأصل في الرسوم هو الرسم الواحد أى المعدل الواحد لكل بند جمركى . الا انه قد توجد رسوم متعددة حين تطبق رسوم مختلفة على نفس النوع من السلع ، وهو أمر قد يحدث كثيرا .

والمثال الأول على الرسوم المتعددة سنشير اليه عند مناقشة عناصر القوة التساوية في السياسة التجارية . وفي ذلك المقام سنفضل بين التعريف العامة ( كأداة للمفاوضات على السياسة التجارية ) والتعريف الفعالة .

والمعاملة التفضيلية للتجارة بين دولتين مثال ثان للرسوم المتعددة . وعادة ما تأخذ شكل امتيازات تعريفية مطلقة متبادلة بحيث تطبق الدولة ( أ ) على كل أو بعض السلع الواردة من الدولة (ب) رسوما مخفضة بالنسبة للسلع المستوردة من الدول الأخرى . وقد يؤثر التفضيل على

جنود تعريفية أو على النظام التعريفي ككل . وقد يتم التعبير عنها في شكل نسبة مئوية من الرسوم العادية ، أو في شكل رسوم مختلفة أو في شكل تخفيضات محددة بأرقام مطلقة .

ومن الواضح ان مثل هذا المشروع التفضيلي الذي يتم فيه منح تخفيضات جمركية لمنتجات دولة معينة يتطلب مراجعة منشأ السلع المعنية ، وعادة ما يتم ذلك عن طريق شهادة المنشأ التي تصدرها هيئات معتمدة في الخارج (القنصليات ، البعثات التجارية ، أو غرف التجارة) ولما كانت السلعة المستوردة من الدولة م التي تتمتع بالتفضيل قد تصنع من مواد مستوردة من دولة غ لا تتمتع بالتفضيل ، فان قواعد التفضيلات يجب ان توضح أيضا الشروط الواجب توافرها في السلعة حتى تعامل على انها من منشأ الدولة م . ونادرا ما تكون رسوم التصدير تفضيلية لان المقصد النهائي للسلع المستوردة ليس في نطاق سيطرة الدولة .

وعلاوة على ذلك فان الرسوم المتعددة تتبع فيما يتعلق بالحصص التعريفية . فقد تسمح دولة ، تطبيق كمادة الرسوم العادية ، باستيراد كمية معينة من السلع (حصص) برسوم مخفضة أو معفاة تماما من الرسوم . وتحدد هذه الحصص التعريفية لفترات محددة ، على أساس سنوي مثلا . وقد تتناول الواردات أى مكان أو من دول معينة ( وهو شكل آخر للمعاملة التفضيلية) كما قد تمنح لمستوردين معينين فقط ، أو تقسم على المستوردين المعيّنين أو تمنع من وقت لآخر حسب أولوية التقديم . وقد ناقشنا في الصفحات السابقة تطبيق حصص التعريفية بدلا من نظام السماح المؤقت .

وتؤدي الرسوم المتعددة التي تكون لها هوامش ذات أهمية ما الى انحراف تجارة الاستيراد من المسار الذي كانت تسلكه في ظل نظام الرسوم الموحدة المتعاقلة . ويحتمل هنا أن تكون الواردات من دولة أو مجموعة دول تتمتع بمعاملة تفضيلية ، أرخص على أساس التعريف ، من الواردات الخاضعة للرسوم العادية . وههنا الانحراف في مسار التجارة هو فرض وهدف التفضيلات التعريفية التي تمنع في حد ذاتها مقابل تفضيلات مقابلة أخرى .

الا ان هذا الانحراف يكون له بعض اثر على ميزان المدفوعات وهى حقيقة قد نتجابهها عادة . فمن وجهة نظر الدولة (!) ننظر الى المثال

التالى الذى يتعلق باستيراد سلعة م على أساس سعر صرف الدولار  
 = ١٢ بيزو ( والبيزو هو العملة الوطنية فى الدولة (أ) ) :

السلعة المستوردة		
الدولة من رسوم على ٢٠٪	الدولة الى رسوم تفضيل ٥٪	
١٠٠	١١٠	سعر الفطن بالدولار
١٢٠٠	١٣٢٠	بالبيزو
٢٤٠	٦٦	الرسم بالدولار
٦٤٤٠	١٣٨٦	سعر السلعة للفطن مع دفع الغريبة بالبيزو

وفى هذا المثال نجد أن المستورد فى الدولة (أ) يشتري السلعة م من الدولة ب بميزة سعرية تبلغ ٥٤ بيزو أى بنسبة ٤٪ . إلا أن هذا الانحراف فى الاستيراد يكلف الاقتصاد القومى عبثاً اضافياً من النقد الأجنبى يبلغ ١٠ دولارات أى ١٠٪ من السعر الوارد من الدولة س . ومع ذلك فإن خسارة النقد الأجنبى الواردة فى المثال هى أحد جوانب الصورة . ولما كانت التفضيلات الجمركية تعمل فى الاتجاهين فإنه من الممكن أن تعتمد الدولة (أ) أكثر على الصادرات الى الدولة ب ، وعلى أسعار أعلى بالدولار . ويؤدى ذلك الى حصة أكبر بالنقد الأجنبى ، قد تعوض أو حتى تزيد على خسارة النقد الأجنبى فى جانب الاستيراد . ومع هذا ، فإن الظاهرة الغريبة تتطلب مراقبة وحرصاً .

#### ٥ - امتداد النطاق الجمركى Customs Extraterritoriality :

١/٥ المخازن المغلقة من الرسوم والموانئ الحرة تحت السيادة الوطنية :

عادة ما تزود الموانئ البحرية والمراكز الرئيسية على الحدود بمخازن حكومية أو خاصة تعتبرها وتعاملها إدارة الجمارك على أساس أنها امتداد لنطاق الجمرى الوطنى . ومن وجهة نظر التشريع الجمرى ، فإن السلع الأجنبية التى تبلى مثل هذه المخازن عند الوصول لا تعتبر مستوردة وهى تدخل المناطق الجمركية الوطنية وتخضع للوائح الاستيراد

حين تفادر المخازن فقط ، اللهم الا اذا اميد تصديرها . وعلى العكس فان نقل السلع الوطنية الى المخازن يخضع للوائح التصدير العادية .

وتسهل هذه المخازن المعفاة من الرسوم عملية التجارة الدولية . وهي تمكن المستوردين او المصدرين الاجانب من تمويل والاحتفاظ بمخزون سلمي أكبر . ويسمح لهم هذا بدووه بأن يستفيدوا من الاسعار ورسوم الشحن الأفضل ، وكذا بالتوفير عن طريق الشراء والشحن بكميات أكبر . وعلاوة على ذلك فان المخزون الأكبر للسلع الاجنبية يشكل احتياطات قيمة للبلاد في حالة الطوارئ . واخيرا فان المخازن تكون تسهيلا متاحا تستفيد منه تجارة الترانزيت، أى اعادة شحن السلع الاجنبية الى جهات أخرى .

وباقامة ميناء حر تقتطع الدولة مساحة محدودة من أراضيها - كجزء من ميناء او محطة سكة حديد او مدينة بأكملها - من مناطقها الجمركية الوطنية . فمن ناحية نجد ان كل الحركة بين مثل هذه المنطقة والمناطق الجمركية الوطنية تعتبر تجارة خارجية عادية ، تخضع للوائح السارية . ومن ناحية أخرى فان الحركة بين المنطقة الحرة والدول الاجنبية تترك من الناحية العملية باعتبارها تجارة حرة تماما ولهذه المناطق بطبيعة الحال مخازن كالتي وصفناها سلفا ، الا انها قد تقدم مساحات من الارض لشركات ومكاتب لكل انواع النشاط الذي يشمل التجارة ، والبنوك ، والتأمين ، ووكالات النقل ، وربما حتى الفنادق والمطاعم .. الخ .

ولكى نتحرى الدقة يجب ان نفكر في حالات مستعمرة امبراطورية مثل هونج كونج او منطقة حرة مثل طنجة ، حيث يعتبر كل وجودها السياسي او الاقتصادى على انها موافق حرة . ولما كانت هذه الحالات استثنائية جدا ، فانها لا تحتاج منا لدراسة في هذا المجال .

الا انه قد ثار النقاش في احدى المناسبات حول تحويل مائلا الى ميناء حر . وقد تظهر افكار مماثلة في مناطق أخرى . فما هو الراى بشأنها :

يجب ان تؤكد أولا ان منطقة الميناء الحر تعتبر بطبيعتها قيما على السياسة المالية والاجتماعية للدولة . وتطبق الضرائب والرسوم الاجتماعية عليها كما تطبق على بقية انحاء الدولة ، كما تدخل في التخطيط الاقتصادى للدولة اذا وجد . ومع ذلك فان المنطقة يجب

منطقيا ان تعفى من القيود الكمية ، اذا وجدت ، عند تعاملها مع الدول الأجنبية . ويتطلب نفس المنطق الاقتصادى الا تطبيق قيود الدفع على معاملات المنطقة مع تلك الدول ، ولكن تطبيق على التبادل التجارى بين المنطقة وبقية انحاء الدولة .

ولاشك فى ان مثل هذا الميناء الحر ، اذا توافر له الاستقرار السياسى الكافى ، ينشط تنمية صناعات التصدير من ناحية ، وتجارة الترانزيت والنشاط المصرفى الدولى من ناحية اخرى . كما انه يتخلص من مخاطر تعارض اجراءات السياسة الاقتصادية والتجارية الوطنية عن غير قصد مع انتاج وتجارة التصدير بما يعوق الاقتصاد الوطنى ككل .

اما الحجة القوية التى تثار ضد اقامة موان حرة فهى انه فى الدول الناشئة غير القوية التى تكافح من اجل الوحدة القومية قد تخلق مثل هذه المناطق - بسبب ثرائها النسبى - اتجاهات انفصالية . وعلاوة على ذلك فقد تعنى تركيزا جغرافيا غير صحى للأنشطة الاقتصادية . ومع ذلك فان الصناعات الداخلية نادرا ما تستوطن فى مثل هذه المناطق حيث قد تكون اسعار الارض والعمل فيها اعلى منها داخل البلاد . واخيرا وليس آخرا فان الاعمال التى تتمركز فى المنطقة قد تكون مقصورة على خطوط معينة من الانتاج و/أو مشروعات امتيازات معينة .

## ٢/٥ المناطق الوطنية الخارجة عن النطاق الجمركى للدولة :

قد توجد حالات نادرة لا يكون فيها لجزء معين من الدولة - لاسباب جغرافية - تبادل اقتصادى مع بقية انحاء البلاد ، ولكنه فى نفس الوقت يعتمد على التبادل الاقتصادى مع دولة اجنبية أو العالم الخارجى ككل .

وفى هذه الحالات فقد يكون من افضل الحلول الاقتصادية استبعاد هذا القسم من البلاد من النطاق الجمركى الوطنى مع اعطائه - بالنسبة للتعريف الجمركى الوطنية - وضع الميناء الحر . وقد يخدم حل من هذا النوع مصالح المواطنين المحليين . كما انه علاوة على ذلك قد يساعد فى توفير مصروفات الادارة الجمركية التى قد لا تتناسب البتة مع الإيرادات المتوقعة .

### ٣/٥ وضع المناطق الخارجة من النطاق الجمركى بالنسبة لدولة اجنبية:

قد تهتم دولة (أ) ليس لها موانئ مباشرة على البحر (دولة محصورة) أو يكون لها موانئ بعيدة جدا وغير مناسبة - بإمكانية الحصول على أو إقامة ميناء فى اراضى دولة مجاورة (ب) . كما انها ترقب فى أن يكون مثل هذا الميناء تحت سيطرتها الجمركية فنيا وإداريا . وقد يمتد الطلب بشكل ما الى وسائل الاتصال من مواصلات : نهريه ، سكك حديدية ، طرق زراعية ، وأيضا التليفونات والتطبيقات والخدمات البريدية .

وقد يناسب اقتراح من هذا النوع حكومة الدولة (ب) أو لا يناسبها . فإذا كان يمس منطقة بعيدة ومتخلفة أو تعاني من الركود ، فإن هذا قد يكون حافزا للتنمية الاقتصادية فيها . إذ قد يمثل بالنسبة لها تأمين دوريا وإيرادات حكومية أخرى اضافية ، كما قد يؤدي الى استخدام افضل وأكثر كفاية للانشاءات الأساسية القائمة فعلا .

ان إبرام معاهدة ثنائية مناسبة وناجحة لتحقيق هذا المشروع يتطلب قدرا ملموسا من المهارة وبعد النظر . ويجب على حكومة الدولة (ب) أن تتأكد من أن مثل هذه المعاهدة لن تصبح فى ظرف من الظروف عقبة امام التنمية الاقتصادية لبعض أقاليمها التى يمسها المشروع . بل يجب على النقيض تمكين هذه الأقاليم من الاستفادة من الخطة بما يتفق مع الاهداف المشروعة للدولة (أ) . ولا بد من أن يرد فى المعاهدة نص واضح وصريح بشأن تسوية المنازعات (مثل التحكيم أمام محكمة العدل الدولية بلاهاى) . وينطبق ذلك أيضا على فترة المعاهدة ، إذ أن فترة أقل من ٢٠ سنة قد تمنع تدفق استثمارات كبيرة من الدولة (أ) ، إلا أنه لا يجب أن تتجاوز الفترة ٥٠ عاما مثلا ، وبشرط أن تكون قابلة للتديد بطبيعة الحال باتفاق ثنائى .

وأخيرا فإن القرار سياسى فى طبيعته . فالدول التى يوجد مجال كبير للاحتكاك معها قد لا تجد مجالا مشتركا للتعاون الذى اشرنا اليه فى هذا الفصل . أما اذا كان الاتفاق بين دولة أقل قوة وأخرى أقوى منها ، فإن الدولة الأصغر يجب أن تأخذ فى الحسبان أن امتيازها من هذا النوع قد يخرج تماما من يدها وينتهى الى مشكلة سياسية خطيرة .

## قسم ٢ - القيود على التجارة

### (١) حصص الاستيراد

يهدف حصص الاستيراد الى تقليل الواردات من طريق القيود الكمية ، وتخفيضها الى المستوى الذى تقل فيه عما كانت تصله في السوق الحرة . ويمكن فرض وتنفيذ القيود سواء عن طريق التراخيص الحكومية أو بتخفيض المدفوعات عن طريق الحد من اعتمادات النقد الأجنبي أو بالمزج بين النظامين . والهدف من ذلك مردوج ، وهو أساسا تخفيض العجز في ميزان المدفوعات و/أو حماية المنتج المحلي .

والسمة المشتركة للحصص ورسوم الاستيراد هي أن كلاهما يهدف الى تقليل الواردات ، إلا أن التعريف تمديد جديرها في الإطار القانوني العام للامه ، بينما القيود الكمية لها طبيعة الإجراءات الطارئة التي تتخذها الحكومات خارج الإجراءات القانونية المحضة ، وتطبق بشكل اختياري يختلف تماما عن التعريف .

ولهذا السبب فإن التنظيم الكمي للواردات يعتبر من الناحية الفعلية أداة دقيقة ومرنة إذا قورنت بالسياسة التعريفية الجامدة نسبيا . والدقة والسرعة سمات أخرى مميزة لنظام حصص الاستيراد . ومن الناحية النظرية فإن نظام الحصص يسمح بطبيعته بتحقيق الهدف العاجل المطلوب بدقة وفي الوقت المناسب ، وبشكل لا يمكن لسياسة التعريف أن تحققه . وبينما يمكن أن تجعل الرسوم عملية الاستيراد مستحيلة تماما ، فإنها لا تستطيع أبدا أن تحدّها في كميات معينة لفترات معينة . ونتيجة لذلك فإن القيود الكمية تعتبر تدخلا حكوميا أقوى في الحياة الاقتصادية للامه وتضع على كاهل الحكومة مسئولية اقتصادية متزايدة نسبيا .

وهناك اختلاف آخر له ثقله ، هو أن تطبيق التعريف يكون غير شخصي ، حيث يتعلق فقط بالسلع ، بينما أن تطبيق القيود يكون شخصيا حيث تخصص الحصص لأشخاص (أو شركات) معينة . وعلاوة على ذلك ، فإنه عند دفع الرسم القانوني يكون للمستورد حق لإنزاع منه في إدخال السلع المعنية إلى البلاد ، بينما نجد أن ضرورة الحصول على ترخيص استيراد (يشمل تخصيص مبلغ من النقد الأجنبي) تجعل أي إجراء يتخذ المستورد المحتمل متوقفا على قرار موظف حكومي .

وهناك فرق بارز ذو أهمية عظيمة : هو أن ترخيص الاستيراد ،



الذى يحد من الكميات ، تكون له قيمة تجارية في حد ذاته وقد تناولنا هذه الناحية بالذات من لوائح الاستيراد في الصفحات التالية .

#### ١ - تطبيق حصص الاستيراد

##### ١/١ اذن (تراخيص) الاستيراد ومخصصات النقد الاجنبى :

اوضحنا من قبل ان قيود الاستيراد يمكن ان تفرض سواء عن طريق الاذن الخارجية او عن طريق الرقابة على المدفوعات الدولية عن طريق مخصصات النقد الاجنبى ، وربما عن طريق النظامين معا . وسنستخدم لفظ الحصص فيما يلى للتعبير عن اذن الاستيراد ومخصصات النقد الاجنبى .

عادة مايخضع منح الاذن للسلطة التشريعية لوكالة حكومية تتبع عادة وزارة الاقتصاد او التجارة ، وحين توجد رقابة على النقد الاجنبى فان الاذن التى تصدرها تلك الوكالة - لكى تكون لها قيمة - يجب ان يخصص مقابل لها في ميزانية النقد الاجنبى . ويؤدى ذلك عادة الى ان تقوم السلطات النقدية المعنية (فى البنك المركزى في معظم الاحيان) بفحص ومراجعة هذه الاذن لتشديد الرقابة . الا انه لا مفر من ان يؤدى ذلك الى تعقيد واطالة الاجراءات ويتطلب مزيدا من الموظفين .

ويرجع لمجلس الوزراء او حتى البرلمان في اصصدار التشريعات واللوائح اللازمة ، خاصة تحديد المعيار الذى عند منح الاذن :

١ - ماهى الكميات (او القيم) الاجمالية من كل سلعة التى سيسمح بها .

٢ - كيفية توزيع هذه الكميات بين الشركات المعنية في هذه الواردات .

وتقوم السلطات النقدية بالرقابة على الاستيراد ، عن طريق مخصصات النقد الاجنبى ، وذلك في قسم معين بالبنك المركزى . وفي هذه الحالة فان اللوائح سألقة الذكر تهم هذه السلطات بشكل مباشر . ومن الطبيعى ان يكون الامر المباشر لقيود الاستيراد - وهو تحسين وضع ميزان المدفوعات - ذا اهمية مباشرة للبنك المركزى ، ومن ثم فان تكليف البنك المركزى بتطبيق القيود يزيد من قرص تحقيق الاهداف النقدية للحكومة . وعلى العكس فان وزارات الاقتصاد او التجارة حين تمارس قرص القيود عن طريق اذن الاستيراد يجب ان توجه مزيدا من الاهتمام

البيئة الاقتصادية العامة والاهداف العامة للسياسة الاقتصادية  
الوطنية .

## ٢/١ الحصص الاجمالية والمحددة

من الافضل للدولة (١) ان تحدد حصصا اجمالية للاستيراد دون  
تقسيم جغرافي فرضي ، وبذا تتوك للمستورد حرية الاستيراد في اطار  
حصته بافضل الاسعار والشروط . ومع ذلك فان هذه الطريقة قد يعوقها  
وجود رقابة على النقد في الدولة (ب) ، اذا أدت هذه الرقابة الاجنبية  
الى تجميد الايرادات من الصادرات الى الدولة (ب) ، بسبب عدم قابلية  
نقد الدولة (ب) للتحويل . ومن اجل تصفية المطالبات المجمدة فقد  
تضطر الدولة (١) الى توجيه مشترياتها الى الدولة (ب) . ونتيجة  
لذلك فقد تقسم حصص الاستيراد الدولية الى حصص جغرافية .  
وبعنى ذلك توجيه اذن الاستيراد في الدولة (١) لدول معينة أو اعطاء  
أفضلية للحصص التي تتناسب مع مركز ميزان المدفوعات في الدولة (١)  
لتنع تراكم اصول (أرصدة) غير قابلة للتحويل بعملية الدولة (ب) أو  
لتسهيل تصفية مثل هذه الأرصدة .

## ٢/١ حملة الاذن :

يتعلق السؤال التالي بالتعاقدات على اذن الاستيراد او مخصصات  
النقد الاجنبى . فاذا افترضنا في حالة معينة ان فرض قيود طارئة لن  
يستمر لأكثر من سنتين مثلا ، فقد يقنع الانسان بإجراء مختصر دون  
الاهتمام الزائد بالجوانب المتعددة المعقدة للمشكلة . كما ان الطريقة  
المعدة لتوزيع الحصص على أساس الواردات قد تكون مناسبة لفترة  
قصيرة ، الا انها تصبح أقل نجاحا كلما طالت المدة .

وبخلاف هذا الاجراء المؤقت لا يوجد حل ناجح فعلا لهذا الخليط  
من الاقتصاد الحر والاقتصاد الموجه الذى تتميز به كل نظم الحصص .  
وللمصلحة العامة يجب ان يضمن نظام توزيع الحصص مايلى :

١ - اذا تساوت الجودة ان تأتى الواردات من أرخص المصادر وبدا تقل  
مصرفات النقد الاجنبى لأقل حد ممكن (\*\*) .

---

(\*\*) قد تتطلب سلطات إصدار الاذن بالنسبة لبيود اقتصادية معينة تقديم شروط  
الضمان وتطلى أولوية للطلبات ذات أفضل الشروط بالنسبة للأسعار والائتمان والجودة ..  
الخ .

- ٢ - ان يبقى هامش ربح الواردات صغيراً على قدر الامكان .
- ٣ - ضمان المواجهة الفعالة لخطر تجميد أنماط الاقتصاد بما يستبعد المتعاملين الجدد ، أى عدم احتكار البعض لعمليات الاستيراد .
- ويؤدى اتباع القواعد التالية الى ضمان تحقيق التوصيات سالفه الذكر :

١ - تحجز الحصص لمن يستوردون السلع فعلاً . ولهذا الغرض يجب أن تقبل مصلحة الجمارك الواردات اذا توفرت فيها شروط ثلاثة :

( أ ) ان تكون السلع واردة باسم صاحب اذن الاستيراد الحاصل على الحصة .

( ب ) ان تفتح الاعتمادات المستندية بأمر ولصالح صاحب اذن الاستيراد .

( ج ) ان يكون صاحب اذن الاستيراد قادراً على اثبات انه هو الذى يقوم باستيراد السلع المعنية بنفسه .

٢ - يلزم الاجراءات السابقة الزام مقدمى طلبات الحصول على حصص استيراد ، ، بإيداع كل أو جزء كبير من القيمة المقدرة للاستيراد لدى البنك المركزى وقت تخصيص الحصة . وبذا يتم كشف الشركات المستهترة والطلبات الصورية . وهناك خطوة أخرى هى ان تعد المخصصات الفعلية بدقة من حجم الواردات المنتظرة ، الأمر الذى يمكن السلطات النقدية من امداد تنبؤات دقيقة عن مركز النقد الأجنبى لديها . ولنفس السبب فإن صاحب اذن الاستيراد الذى لا يستخدم حصته خلال الفترة المحددة دون اخطار يجب أن يخصم منه جزء مما دفعه و / أو يحرم مؤقتاً من المخصصات فى المستقبل .

٣ - يجب فرض حدود زمنية مناسبة لتنفيذ الحصص تتوقف على طبيعة السلطة المعنية . ومن الواضح ان حصة استيراد ماكينة يتم تصنيعها فى الخارج بعد تقديم الطلب يجب أن تمنع وقتاً اكبر كثيراً من حصة استيراد دقيق أو منسوجات .

٤ - يجب أن يطلب من السلطات المشوكة عن توزيع مخصصات الحصص أن توزع احتياطى الحصص على المستوردين الجدد ذوى الاهلية،

ضمائنا لعدم تسبب السلطات النقدية في خلق احتكارات قسرية مرغوب فيها .

وتنطبق القائمة (٢) على وجه الخصوص على القيود التي تمس الواردات الضرورية . وإذا افترضنا أن السلطات المختصة تطبق قيود الاستيراد وهي تدرك تماما أثرها العام على الوضع العام للمرض في الداخل ، فإن تعمد عدم استخدام الحصص المخصصة لاستيراد سلع معينة يجب منعه بشكل فعال ، بسبب ما يترتب على ذلك من قلة العرض وأحداث اضطرابات في الموقف الاقتصادي الداخلي .

## ٢ - أرباح الحصص :

### ١/٢ مصاديق أرباح الحصص :

تتلخص من النظرية الاقتصادية العامة أنه في السوق الحر يميل لمن يبيع سلعة معينة إلى جعل عرضها مساويا للطلب عليها . ويعني فرض قيد على الاستيراد تخفيضاً مصطنعاً في عرضها ، ومن ثم اتجاه صعودي للسعر للنقطة التي ينخفض فيها الطلب إلى مستوى العرض المخفض . وكلما زادت مرونة الطلب كلما زادت سرعة التوازن الجديد ، والعكس بالعكس .

ومن نتائج الارتفاع المصطنع في السعر زيادة هامش الربح . وبذلك فإن الحصص تؤدي إلى ارتفاع لا مبرر له في سعر الوحدة من السلعة . كما أن مدى الزيادة في سعر الوحدة وكمية السلع التي يمكن استيرادها يحددان ما إذا كان الربح في الواردات بعد تخفيضها هو أكبر أو أقل من مثيله في حالة الاستيراد العادي (قبل التخفيض) .

### ٢/٢ أثر الفساد :

لربح الحصص (وهو الذي يتكون من هامش الربح العادي زائداً الربح الجرافي) نتيجة سيئة أخرى : وهي أن الربح الناتج من الحصص ليس نتيجة تلقائية للنشاط التجاري الحر ، بل أن الربح يذهب إلى جيوب من يحصلون على أذون الاستيراد ، الذي يتمثل في حصة معينة تخصصها له الهيئة الحكومية القائمة على توزيع الحصص تنفيذاً لنظام قيود الاستيراد . كما أن ذلك بدوره يفتح الباب أمام الفساد على كل مستويات الجهاز الحكومي ، بما فيها أعضاء البرلمان أنفسهم . فالمسؤولون

يمكن رشوتهم مقابل تخصيص حصص ، كما قد يخصصون اذون الاستيراد للاقارب والأصدقاء والاتباع . كما قد يجد واضعو السياسة والمشرعون انفسهم ما يفريهم على الأبقاء على نظام الحصص بفرض الاستفادة منه .

وقد اثبتت التجربة انه في دولة نامية فان الفساد الناتج عن طول مدة بقاء واتباع نظام الحصص قد ساد كل القطاعات الحكومية للدرجة التي جعلت الاجراءات الادارية العادية المتعددة لم يعد من الممكن تطبيقها او تنفيذها .

وليس من المستغرب ان نجد التجارة المشروعة او غير المشروعة في الحصص . ففي أى نظام للحصص فان أصحاب الطلبات سواء كانوا أفرادا حقيقيين او شركات وهمية ، قد يتبين انهم لم يدخلوا ابدا من قبل نشاط الاستيراد ولايحتمل ان يقوموا بأية عمليات استيراد فعلية على الاطلاق . وهم يسلمون الحصص بسعر مجز للمستوردين الحقيقيين حالما أصبحت الحصص في حيازتهم قانونا . وهذه هي الطريقة التي قد يشترك بها كبار المسئولين الحكوميين والسياسيين في لعبة الحصص . ومن ناحية اقتصادية فان هذه الظاهرة أقل خطورة مما قد تبدو . فالشيء الذى يهم هوربح الحصة بشكله هذا ، أى الدخل الذى لا يستحقه أحد ولا مبرر للحصول عليه والذى يكون على حساب المستهلك . الا انه لا يوجد سبب وجيه يبرر توجيه الربح لشخص معين او شركة معينة بدلا من غيرهم . وهذا الافتقار الى أساس أدبي لا نزاع عليه لتوزيع هذا النوع من الربح يفسر جزئيا سبب سهولة تعرض ادارة الحصص للفساد ، الا ان اثره الثانى المخطط للروح المعنوية على كل فروع الحكومة لا يعتبر أقل خطورة .

### ٣/٢ فضحايا أرباح الحصص :

قد يتسائل المرء عن يتحمل فعلا عبء أرباح الحصة . ان بعض المستهلكين النهائيين لم يعودوا يشترون سلع الحصة بل يتحولون الى سلع اخرى ، مع انه لسبب او لآخر تبدو الأخيرة لهم أقل منفعة وجاذبية تكون النتيجة تدهور مستوى معيشتهم شكلا وموضوعا . وان المستهلك الأخير الذى يستمر في شراء السلع ويدفع الأسعار الأعلى هو الذى يقدم هوامش الربح المرتفعة للمستوردين . وفي هذه الحالة قد تكون نتيجة الشراء بسعر كمالى انخفاض مصروفاتهم على البندود

الآخري للانفاق ، مع انخفاض نسبي في مستوى معيشتهم ، او تناقص معدل ادخارهم . وبالنسبة لتجارة التصدير فان زيادة الاسعار نتيجة لنظام الحصص قد تؤدي اما الى انخفاض هامش الربح او انخفاض الصادرات مباشرة ومن ثم آثاره التراكمية التالية على الاقتصاد القومي ككل ، ويشمل ذلك الحلقة المفرغة التي تؤدي لخسائر في النقد الاجنبي . وقد اشرنا في البنود التالية الى الاجراءات المضادة الممكنة في مجال تجارة التصدير .

## ٢/٤ الحلول المقترحة :

هناك اساليب عديدة مقترحة لالغاء ارباح الحصص الجرافية من اساسها . وفي حالات خاصة اقترحنا نظاما لقيود الاستيراد يميز فقط بين الواردات المحظورة تماما والواردات المحررة تماما ، اما الآخيرة فلا تسمح طبيعتها بأرباح جرافية للحصص . وقد نصحنا الحكومة المعنية بان تبوب السلع المستوردة على اساس أولويات حسب درجة أهميتها للاقتصاد الوطني . وعند دراسة موقف النقد الاجنبي كانت السلطات تحدد من وقت لآخر البنود المطلوب استيرادها بدون قيود ، وكذا البنود الآخري التي لاستتورد على الإطلاق . وهذه الطريقة تمكن من سهولة الرقابة ، حيث ان وجود أية سلعة محظور استيرادها يعني انها دخلت البلاد من طريق التهريب . ومع ذلك فانه بينما يناسب هذا الموقف الرغبة في التغلب على المصائب الطارئة قصيرة الاجل لميزان المدفوعات ، فانه في الزمن الطويل - كاداة الحماية - يكون قاسيا جدا ويضع هراقل غير ضرورية امام المستهلك .

لقد أصيبت البرازيل بالويل نتيجة لنظام المزايدة على النقد الاجنبي الذي تتبعه . وفي هذا النظام كانت اجمالي الإيرادات من النقد الاجنبي تقسم على البنود المختلفة من السلع المستوردة والخدمات الاجنبية وخدمة الديون الاجنبية . ومع ذلك فانه في داخل مجموعات السلع تتم دوريا المزايدة على النقد الاجنبي المتوافر بين طالبي الحصول على التراخيص . ومن المفروض نظريا ان يقوم هؤلاء بالتقدم بطلباتهم مع مراعاة الاسعار التي يمكن تحقيقها فعلا لكميات السلع المقيد استيرادها والمعروضة للزيادة . ولاتتجنب هذه الطريقة زيادات الاسعار نتيجة لانخفاض الطلب ، بل ان الاسعار الأعلى تكون نتيجة للارباح الجزافية التي يحققها من يحصلون على التراخيص ، بل بالآخري لزيادة إيرادات الدولة . وفي الدول الكبيرة التي يوجد بها اكثر من مركز

للتجارة قد يصبح من الضروري تقسيم الكمية الاجمالية لكل سلعة على اساس مزادات اقليمية . ويجب اجراء مزايدة اقليمية في كل اقليم . ويجب اجراء مزايدة منفصلة على النقد الاجنبى القابل للتحويل . والمشروع في حد ذاته معقد جدا . فلكى يتمخض من نتائج ناجحة تجاريا واقتصاديا فانه يتطلب تعديلات وتنقيحات كثيرة . والاعتراض الرئيسى هو ان الاسعار تتقلب من يوم لآخر ومن مزاد لآخر بالنسبة لتجارة الاستيراد وذلك بشكل لا يمكن التنبؤ به تحت اية ظروف اخرى ، الامر الذى يخلق مضاربات خطيرة في الاقتصاد القومى . وهو يمثل أكثر الاشكال تطرفا لنظام اسعار الصرف المتعددة . ولا يبدو انه طبق أبدا على نطاق واسع خارج البرازيل .

تسمى الحكومات عادة الى إلغاء أرباح الحصص عن طريق الرقابة على الاسعار بتحديد حد اقصى لهامش الربح على حصص الواردات . وقد تحقق هذه الجهود بعض النجاح ، ولكنه في اقصى حالاته نجاح جزئى ، خاصة حينما تستمر الرقابة لفترة طويلة . ويجب أن نكرر ان القيود التى تؤدي الى خلق ندرة في العرض تتناسب مع الطلب ، تؤدي هي الاخرى بدورها الى زيادة في الاسعار . وحتى اذا امكن اجبار المستورد على اعادة بيع السلعة المستوردة مع حصوله على هامش ربح مادي ، فان ضغط الطلب الذى لم يستجب له سيؤدي الاسعار حتما في نقطة اخرى بين المستورد والمستهلك النهائي . والاجراء المنطقي هو اكمال الرقابة على الاسعار بنظام البطاقات للاستهلاك ، الامر الذى يلغى ضغط الطلب بتخفيضه الى مستوى العرض المقيد . وهذا هو الاجراء العادى في وقت الحرب . ولكى يكون هذا الاجراء فعالا فان نظام البطاقات يتطلب درجة من السيطرة الحكومية على التجارة وهى بخلاف فترات الحرب - تتوافر في الاقتصاديات المخططة مركزيا .

والطريقة الاخرى لالغاء الأرباح الجزارية هي الاتجار الحكومى المباشر .

ومن ناحية المبدأ نوقش هذا الموضوع في قسم خاص تال . اما هنا فننظر اليه كوسيلة لازمة لمنع قيود الاستيراد من ان تصبح مصدرا لريادات لا يمرر لها في الاسعار والأرباح الجزارية التى لابد وان يتحملها المستهلكون . والصعوبة هو انه للاسباب التى فصلناها سلفا ، لابد ان يصل الاتجار الحكومى الى نقطة توزيع السلع بالبطاقات الى المستهلك النهائي لمنع ظهور اسعار السوق السوداء . وكحل آخر ، يمكن أن

فترض الحكومة رقابة صارمة على أسعار وكميات السلع بالنسبة لموزعي التجزئة في البلاد . وطبعاً لا يتعين بالضرورة أن تمتد الحكومة نشاطها إلى الاستيراد الفعلي .

إن احتكار الحكومة للتوزيع الداخلي يسمح لها بالرقابة المحكمة على هامش الأرباح في تجارة الاستيراد ، كما أنها يمكن أن تجبر هذه التجارة (أي القائمين بها) على العمل على أساس العمولة .

وحتى مع ذلك ، فمن الصعوبة بمكان تنظيم مشروع انبجار حكومي ، خاصة في دولة نامية تفتقر فعلاً إلى الأشخاص المؤهلين لهذه العملية . وفيما يختص بكونها مسألة القضاء أرباح الحصص ، فيجب أن يقتصر الانبجار الحكومي - في أية حالة - على السلع النمطية **standard** الضرورية جداً ، التي يكون توفيرها للجماهير ذا أهمية عظمى . كما أن وجود جمعيات تعاونية استهلاكية للتوزيع قد يساعد في هذا المجال . إلا أنه هنا أيضاً يجب الاهتمام بالخبرة والتكامل حتى لانمنع أرباحاً جرافية لنندفع تكاليف توزيع إضافية وتسبب في اسراف ، وكلاهما يؤدي المستهلك مثل الأرباح المرتفعة .

#### ٥/٢ أرباح الحصص والرسوم الجمركية :

وكما أوضحنا سلفاً فإن حصة الاستيراد إذا تخفضت العرض لابد وأن ترتفع الأسعار الداخلية إلى الحد الذي ينخفض فيه الطلب الداخلي الفعال ليتوازن مع مستوى العرض المخفض ، ويرتفع السعر مقيداً واحداً أو أكثر من سلسلة الوسطاء **middlemen** من المستورد إلى تاجر التجزئة . ومن الناحية النظرية - وإلى حد ما عملياً - فإن فرض رسم خاص يماثل الزيادة المتوقعة في السعر يؤدي أيضاً إلى تخفيض الطلب الفعلي ، الأمر الذي تكون نتيجته انخفاض الاستيراد (العرض) إلى مستوى مماثل . وبذا نحصل على نفس الأثر المقيّد **restrictive** وبدلاً من حصول بعض الأفراد على أرباح جرافية لا يستحقونها من نظام الحصص ، يترب على فرض الرسوم الخاصة على الواردات إيرادات جمركية للدولة . وهذه نقطة وجبة قوّة فعلاً تؤيد السياسة التعريفية الجمركية كوسيلة لتخفيض الواردات ، لأي عرض كان هذا التخفيض .

وفي نفس الوقت ، فإن عدم دقة نظام الرقابة من طريق السياسة الجمركية - نسبياً - الذي المحدث إليه في الصفحات السابقة يجب أن



يظل في الحسبان ويمكن أن تحدد الحصص بالدولار والسنت . الا ان سعر بيع السلعة التي انخفض عرضها وطلبها الفعال تحت ضغط الرسوم الاعلى لا يمكن التنبؤ به مقدما . اى اننا لانستطيع ان ننتبأ بالرسوم الواجب فرضها لتخفيض الطلب الفعال للمستوى المطلوب والواردات الى القيمة او الكمية المطلوبة .

### ٦/٢ ارباح الحصص كمصدر لخسائر النقد الاجنبى :

يجب ان نختتم هذا القسم بملاحظة مثيرة للحريرة فعلا - ففي ظروف معينة قد يكسب المصدر (المورد الاجنبى) ارباح حصص الاستيراد وذلك بالنقد الاجنبى ، وهى خسارة مباشرة في الاحتياطيات النقدية للدولة المستوردة .

وقد يحدث ذلك اذا طبقت حصة الاستيراد على دولة اجنبية معينة بحيث لا يمكن استخدامها الا لسلع منشؤها تلك الدولة . وفي ظل هذه الظروف ، فان الموردين الاجانب المعنيين قد يستطيعون ان يحصلوا على نصيب من ارباح الحصة بطلب اسعار اعلى للسلعة تدفع بتقد تلك الدولة طبعا .

ويمكن ان تحدث خسارة النقد الاجنبى ايضا بغض النظر عن التوزيع الجغرافى للحصص اذا كان من يحصل على حصة الاستيراد فرما لشركة اجنبية او يرتبط بها تعاقديا بشكل وثيق ، حتى ان الحصة تستخدم للشراء من شركة واحدة او من مصدر واحد من الناحية العملية .

وهذه الخسارة المحتملة للنقد الاجنبى تمثل مشكلة اخرى من مشاكل الحصص ، وان كانت ذات حساسية اكبر بسبب صعوبة تتبع الخسارة الناتجة ، وهى تضيف ثقلا للحجج المؤيدة لفرض قيود (حواجز) جمركية بدلا من الحصص ، وخاصة بدلا من الحصص الجغرافية . وعلى اية حال ، فان مشكلة النقد الاجنبى هى سبب الحاجة للحرص والتدقيق الشديدين مع من يحصلون على الحصة وخاصة بالنسبة لاثر الحصص على اسعار الاستيراد بالنقد الاجنبى .

### ٣ - تجارة المقايضة Barter Trade

يستخدم تعبير «تجارة المقايضة» ليمرر عن العملية التى يقترن فيها الاستيراد بالتصدير في نظام حصص الاستيراد ، سواء في شكل

تراخيص او مخصصات نقد اجنبي . وبالنسبة للدولة النامية (ا) - التي تطبق قيود استيراد كمية - يكون الفرض هو استخدام القيمة التجارية لحصص الاستيراد لتنشيط الصادرات بمنح تراخيص مثل هذه الحصص الاستيرادية للمصدرين ، لتستخدم في عمليات تصدير محددة .

ولهذا الربط بين الاستيراد والتصدير فائدتان :

**الأولى :** في التجارة مع الدولة الأجنبية (ب) التي توجد فيها قيود استيراد ، يجد المصدر في الدولة (ا) أن من الأسهل عليه التغلب على القيود الأجنبية إذا كان في مركز يمكنه من أن يقدم لاحد في الدولة (ب) فرصة تصدير سلعة لدولته (الدولة ا) . ولذا فإن الاستيراد من الدولة (ب) يخدم التصدير من الدولة (ا) . ولأسباب عملية ، فإن المصدرين المرخصين بالقيام بهذه العمليات يجب أن يسمح لهم باستخدام حصص الاستيراد التي في حوزتهم عن طريق مستوردين محترفين . وبالنسبة للدولة (ب) - وكذا الدولة (ا) - فإن المدفوعات بالنقد الاجنبي يحل محلها مصادد مباشر بالسلع ، وبخلاف ذلك يتم السداد عن طريق حسابات التعويض الثنائية .

ولنح مثل هذه المقايضة التجارية من اساءة استقلال نظام حصص الاستيراد يجب التأكد من الوجود الفعلي لقيود استيراد وضرورة منح حصص استيراد لاجرة الفرصة للتصدير في الدولة الأجنبية ، ويجب الاهتمام بحقيقة أن هذه الطريقة هادة مالمحايى الواردات من الدولة المتعاقدة معها مفضلة اياها على دول أخرى ، خاصة بين الدول التي لا توجد بها قيود استيراد والتي تعتبر عملاتها قابلة للتحويل . الا ان التمييز ضد هذه الدول قد يثير اجراءات مضادة . ومن الخطأ التضحية بفرص التجارة متعددة الأطراف بعمولات حرة متعددة لصالح عمليات مقايضة ثنائية . وبالنسبة لهذه الفائدة الأولى ، نجد أن مايرر تجارة المقايضة بهذا الشكل هو أنها تخلق فعلا حجما اضافيا من التجارة الخارجية الاجمالية .

**الثانية :** هي توفير معونة مالية مباشرة لتجارة التصدير بتوجيه ارباح الحصص الى تلك التجارة . ان فوضى نظام التراخيص على حصص الاستيراد الهامة يعتبر من الناحية العملية اعانة تصدير دون أن يكلف الدولة شيئا (وان كان المستهلك يتأثر بانخفاض عرض السلع المستوردة والزيادة الناتجة في الاسف ، التي اشرنا اليها من قبل . ومن ثم تصبح

عمليات التصدير أكثر ربحاً . إذ يجد المصدر نفسه في مركز يمكنه من الحصول على أسعار تصدير أقل الأمر الذي يحسن مركزه التنافسي في السوق الدولية .

ولما كان هذا النوع من تجارة المقايضة يتطلب عدم فرض قيود جرافية ، فإنه لا يقتصر على الدول الأجنبية التي توجد بها قيود استيراد ولا يتعين أن تكون السلع المستوردة إلى الدولة (أ) قد جاءت من الدولة التي تحصل على صادرات مماثلة من الدولة (أ) . والنقطة الأساسية هي أنه داخل الدولة (أ) فإن حصة استيراد فردية لسلع من أي مكان تصبح متوقفة على عملية تصدير فردية لأي مكان . ويمكن الترخيص بحصة الاستيراد لمصدر ما . كما يمكن أن تعطى للمستورد ليستخدمها فقط لالآت عملية تصدير مقابلها . وفي مثل هذه الظروف يجب بالضرورة أن يستفيد المصدر من جزء من ربح الحصة على الأقل . وعلاوة على ذلك فيمكن أن ينص على أن تغطي الحصة قيمة استيرادية مساوية للقيمة التصديرية أو أن تقتصر على جزء منها ، والنص الأخير يعني معونة أقل لنشاط التصدير .

وستتناول ناحية امانة التصدير في تجارة المقايضة فيما بعد إلا أنه يجب الإشارة إلى أن تجارة المقايضة تستطيع بشكل غريب أن تخفي المركز الحقيقي للتجارة الخارجية للدولة . ويصبح من الأسع على الدولة أن تلتزم بخطتها التي تعطيها أقصى عائد من التجارة الخارجية .

#### ٤ - قيود الاستيراد والتنشئة الاقتصادية

من الناحية العملية ، لا تفرض قيود الاستيراد في معظم الحالات إلا كإجراء طارئ لمواجهة اختلال لا يمكن السيطرة عليه في ميزان المدفوعات يؤدي لضياح احتياطات دولية و/أو الضغط على سعر الصرف . أن التطبيق المعقول والكفء لثل هذه الإجراءات يتطلب امانة من جهاز إداري على قدر عال من الكفاءة ، لم يكن موجوداً أصلاً .

وبالمثل فإنه ما أن تفرض قيود الاستيراد فإنها - بسبب كفايتها ودقتها - تميل بسرعة إلى خدمة الأغراض الجمالية أكثر مما تستطيعه الاستراتيجية الجمركية (التعريفية) للدولة . وبالنسبة للأثر الجمالي لقيود الاستيراد ، أشرنا إلى التحليل الوارد عن الأثر الاقتصادي لرسوم الاستيراد في البنود السابقة . وفي الحقيقة فإن أثر قيود الاستيراد

على نمط الاقتصاد القومي يكون متعائلا سواء كان نتيجة لحصص أو لرسوم . وكالرسوم ، فان قيود الاستيراد الكمية قد تميل أيضا الى محاربة قيام صناعات كمالية غير مرغوب فيها . وهنا أيضا يكون العلاج هو التهديد بفرض رسوم أو ضرائب مبيعات تعويضية على الانتاج المحلي .

ولما كانت حصص الاستيراد - اذا قورنت بالرسوم - لاتنفض فقط حجم الواردات ، بل انها تحول الاستيراد أيضا الى مستوردين معينين ، فانها تترك للحكومة حرية اختيار المستوردين آخذة في الاعتبار اهدافا اقتصادية معينة . ولما كان توزيع الحصص يعتبر فعلا توزيعا لاعات يتحملها في النهاية المستهلك ، فان تخصيص حصص للمنتجين المحليين قد يسهل ماليا انطلاق مشاريعهم .

ان التوزيع التفضيلي للحصص على المستوردين (بالمفاضلة فيما بينهم) يتفق مع الرغبة في تدعيم نصيب القطاع القومي في النشاط الاقتصادي للبلاد ، خاصة في مجال التجارة الخارجية . الا ان هذه الطريقة تخاطر باحداث زيادة أخرى في الاسعار التي تكون مرتفعة فعلا نتيجة للتخفيض المفتعل في العرض . وهناك فرصة كبيرة لان تمنح الحصص للمستوردين الوطنيين الذين لا يكونون قادرين ولا حتى راغبين في دخول تجارة الاستيراد ، والذين يعملون كمجرد واجهات للمستوردين الاجانب الفعليين .

ومن الطبيعي ان نجد ان قيود الاستيراد تمثل أداة قوية لتنفيذ خطط التنمية القومية . فمن ناحية يمكن ان تستخدم القيود لمحاباة انتاج بعض الصناعات أو خطوط الانتاج المطلوب تنميتها وتشمل صناعات وتجارة التصدير . ومن ناحية أخرى فان مثل هذه القيود تسمح للحكومة بفرض الادخار والاستثمار الاجباري ، حيث انها تخفض عرض السلع الاستهلاكية ومن ثم تتيح إيرادات اضافية من النقد الاجنبي لاستيراد سلع رأسمالية تخصص لمشاريع تنمية معينة ، تشمل التوسع في الانشاءات الاساسية الاقتصادية *economic infrastructure* في البلاد . ومع ذلك فان الاسلوب الاخير المضاد قد يخاطر بتضخم الاسعار ، مالم يكن للحكومة معرفة وسلطة كاملتين في فرض الضرائب الضرورية لتخفيض القوة الشرائية الداخلية بالنسبة لانخفاض السلع الاستهلاكية المستوردة .

## ٥ - إلغاء الحصص

نتيجة لهذا الشرح للقيود الكمية ومقارنتها برسوم الاستيراد يجب أن يكون القارئ مستعداً الآن لمناقشة طريقين مختلفين تماماً لتحرير تجارة الاستيراد من القيود الكمية .

### ١/٥ استبدال الحصص برسوم جمركية :

أشرنا بشكل غير مباشر في مكان سابق الى امكان استبدال قيود الحصص برسوم ذات اثر مماثل من ناحية التقييد ومن ناحية اثرها على ميزان المدفوعات . ومع ان الرسوم لا يمكن أن تعمل بنفس الدقة ، فان الاثر العام للتقييد هو الهدف الأول والأساسي للقيود الحصصية ، والاثر الحمائي الفردي يتيان كما هما . ومع ان التكوين الجديد للواردات والمترتب على فرض نظام الحصص لا يحتمل أن يستمر طويلاً ، فانه لا يحتمل أيضاً أن يخلو مكانه لإعادة التامة الكاملة لهيكل الاستيراد السابق . والذي يختفي كلية هو الاثر القانوني التي تخلفها الحصص ان عاجلاً أو آجلاً ، والتي وصفناها في الفقرات السابقة وأهمها :

١ - إتاحة الفرص للتصدير والمعونة المالية للمصدرين عن طريق تجارة المقايضة .

٢ - اختلال التوزيع الجغرافي للواردات نتيجة لمخصصات الحصص التفضيلية والتمييزية .

٣ - الأرباح الخاصة التي تحققها تراخيص الحصص ، التي أصبحت الآن إيرادات جمركية للدولة .

ومن ناحية المبدأ يمكن إجراء هذا الإصلاح في خطوة واحدة ، دون فترة انتقالية ، الا اذا كان المستوردون قد تحملوا قانوناً بمصروفات لعمليات استيراد في ظل نظام الحصص ، مثل دفع مبالغ تتعلق بالتصدير أو دفع أقساط في مزادات النقد الأجنبي . . الخ . وبالنسبة للمستوردين المعنيين فان الرسوم التعويضية الجديدة يجب أن تنخفض بالمثل . الا ان هناك مجموعة من شركات الأعمال التي قد تطلب قانوناً تقديم شكل مناسب من المعونة الانتقالية ، وهي الشركات الوطنية التي تم تشجيعها عن طريق المخصصات الحصصية ، على دخول المجالات الجديدة للنشاط التجاري ، والذي لا يتوقع فيه ان تقلد على المنافسة الحرة الكاملة .

## ٢/٦ الغاء الحصص بدون يدبل :

والطريقة الأخرى لانهاء نظام الحصص هى العودة الى الموقف الذى كان سائدا قبل فرض القيود الكمية ، أى مجرد الغاء القيود والحصص . ويزيل مثل هذا الاجراء كل الآثار الابتدائية والناشئة المطلوبة وغير المطلوبة لنظام الحصص ، وبالذات الآثار التقييدية العامة والآثار الحماية الفردية الناتجة عن نظام الحصص ، ومن الناحية المنطقية فان هذا الاصلاح يفترض سلفا اختفاء اختلال المدفوعات الذى كان سائدا وكان السبب فى ادخال وفرض القيود الاستيرادية . ومن ثم فانه فى الظروف السائدة فى الدول النامية يمكن تطبيق هذا الاصلاح . فقط كجزء من اصلاح أكثر عمقا يمتد للنظام النقدى وربما شمل تخفيض قيمة العملة الوطنية ، مع مايصحبه من اثر معروف على رفع الاسعار الاستيرادية بالنقد الوطنى وتخفيض اسعار التصدير معبرا عنها بالنقد الأجنبى . وهنا وهناك طبعاً يعيل هذا التخفيض الى تحسين المركز التنافسى للاقتصاد القومى . واذا اقترن ذلك باصلاح نقلى وتخفيض للعملة - وهى عمليات ضرورية - فان الغاء نظام الحصص يمكن ويجب ان يتم فى خطوة واحدة .

ومن ناحية أخرى ، فانه يمكن القيام باجراء آخر خطوة فخطوة . ولايحدث ذلك الا فى حالات نادرة تكون فيها العلاقة بين مستويات الاسعار الداخلية والخارجية فى وضع يسمح بالنجاح فى دخول نظام السوق الحر ثانية على اساس اسعار الصرف السائدة . وهناك سابقتين من هذا النوع فى التاريخ الحديث ، فقد طبقت السوق الأوروبية المشتركة ذلك فى التجارة بين الدول الاعضاء وتم تعميم الحصص فى اطار السوق ككل ، حيث استبدلت كل دولة حصص الدول الاعضاء بحصص مركبة تنطبق على هذه الدول كمجموعة ، ثم تمت زيادة هذه الحصص العامة على التوالى بنسب ثابتة الى أن أصبحت الواردات الفعلية اقل من الحصص المسموح بها ، ثم ألغيت الأخيرة تماماً .

والطريقة الأخرى لتحرير الواردات تدريجيا ، والمسماة «عملية التحرير» التى اتبعتها منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبية OECD فقد سبوت بشكل مختلف . اذ ميزت بين السلع المحررة فى الاستيراد والسلع المقيدة للاستيراد ، وفرضت على الدول الاعضاء - فى تجارتها فيما بينها - ان تحول عددا أكبر ومتزايدا من بنود الاستيراد من المجموعة المقيدة الى المجموعة الحرة . وكانت درجة التحرير تقاس بنسبة مئوية من قيمة كل الواردات المحررة الى اجمالى قيمة الواردات .

## ٢/٥ الميزى السياسى للعودة الى حرية التجارة :

هناك جانب سياسى دقيق لاعادة حرية التجارة تحت أى اسم .(بما فى ذلك الإصلاح النقدى) . وكما اتضح من هذا العرض للقيود الكمية على التجارة ، فان حصص الاستيراد تؤثر بشكل قوى ليس فقط على الاقتصاد القومى ككل ، بل انها تؤثر بسبب طبيعتها على قطاعات متعددة هامة من السكان ، حتى خارج النطاق الاقتصادى المحض ، والتي قد يهملها جدا الإبقاء على نظام الحصص للاستفادة منه . وكلما طالت مدة بقاء هذا النظام ، كلما أصبح مركزا لشبكة من المصالح المترابطة المستعدة لمحاربة أى محاولة للرجوع عنه .

ويتوقف القرار النهائى على الحكومة أو البرلمان . ولما كان الكثير من السياسيين أو أقاربهم قد يهتمهم الأمر ، فان نظام الحصص عادة ما يتحول الى موضوع سياسى من الطراز الأول . كما ان قرار إلغاء الحصص يتوقف الى حد كبير على اعتماد الحكومة والأحزاب الحاكمة للتضحية والجرأة .

### ١ - حصص التصدير

تعتبر قيود التصدير الحكومية اقل انتشارا فى العادة من قيود الاستيراد . وقبل الحرب العالمية الثانية ، استخدمت لوائح التصدير الحكومية فى اتفاقات الاحتكارات (الكارتل. cartell ) الرسمية أو شبه الرسمية لسلع مثل المطاط والصفيح .

ومنذ الحرب شهد العالم بعض اتفاقات السلع التى أبرمت فى ظل الأمم المتحدة على أساس لوائح التصدير ، ومنها اتفاقية السكر الدولية واتفاقية البن الدولية .

اما القيود الأخرى - ذات الطبيعة المختلفة تماما - فتهدف الى ضمان امداد السوق المحلى بالسلع الوطنية الضرورية فى أوقات نقص العرض بسبب الحروب ، أو سوء المحصول . . الخ أو فى اطار خطة التنمية . وهنا فان سلع مثل الأسمدة أو الأسمنت أو خردة المعادن إما أن يحظر تصديرها أو تخضع لنظام تراخيص التصدير .

ومثل قيود الاستيراد فان قيود التصدير تتطلب أيضا فصل

الكمية الإجمالية الى حصص فرعية تخصص عادة للشركات التي كانت تقوم من قبل بتجارة التصدير . وإذا ما كانت القيود تخدم أهداف المناورات السوقية ، فان الحصص تمتد عادة الى تجارة ما قبل الاستيراد وحتى الانتاج ، والا فان الانتاج الذي يقل أو يزيد من حصص التصدير سيثير تطورات سعرية مخربة ، في حين تهدف القيود الى عكس ذلك تماما ، فقد تنشأ حاجة لتخزين السلع من أجل التغلب على تقلبات المحصول ، ويخلق هذا أيضا مشاكل التخزين والتمويل .

وبالنسبة لحصص التصدير فان المخصصات الادارية - التي تديرها وتوجهها الدولة - تأخذ دورها أيضا في الجهاز الآلي للسوق . ومن ثم فانه من الناحية العملية تمود كل الأخطاء الكامنة في نظام حصص الاستيراد الى الظهور بالنسبة لحصص التصدير ، متأثرة الى حد ملموس بالحاجة الى مواجهة الند المشترك وهو السوق الدولية . ومن ثم فان المعالجة الداخلية لحصص التصدير قد يثبت انها أسهل من معالجة حصص الاستيراد

## قسم ٢ اعانات التجارة

### ( ١ ) إعانات التصدير

لا يجوز من حيث المبدأ تقرير اية اعانات للتصدير الا اذا باكد الدليل الواضح على انها ستؤدي الى التوسع في الانتاج التصديري وبالتالي في الصادرات ، أو اذا ثبت ان الانتاج والتجارة سيتقلصان اذا لم تقدم هذه الاعانات .

### ١ - إعادة الرسوم السابقة :

من المستحسن ان نفرق بين مجموعتين من اعانات التصدير ، تتضمن الاولى - الاعانات التي تكون مجرد رد لقيمة اعباء سبق ان تحملها الانتاج التصديري أو تجارة الصادر ، بشكل مباشر أو غير مباشر . فاذا كانت مثل هذه الاعباء تؤدي فعلا الى انخفاض الانتاج التصديري وتجارة الصادر الى مستوى اقل من القدر الذي كان يتحقق لو لم تكن موجودة ، فانها تكون ضارة للاقتصاد بصفة عامة وتصبح مبررا لاتخاذ اجراءات مقابلة لتحقيق التوازن .



ولادراك هذه الحجة ، يتعين التعرف على الفروق الأساسية بين الإعباء التي تفرض على الأنشطة الاقتصادية الداخلية وبين تلك التي تقع على أنشطة التصدير . فكل الإعباء التي تفرض على الأنشطة الداخلية ( باستثناء الضرائب المباشرة على الدخل والربح ، يتحملها المستهلك في النهاية . ويمكن بالحد من القوة الشرائية للمستهلك أحداث نفس التأثير تقريبا - الذي تؤدي إليه ضرائب الدخل .

وعلى النقيض من ذلك ، لا يمكن نقل الإعباء التي تؤثر في أنشطة التصدير من كاهل المصدر الفعلي ، ذلك أنها تصبح جزءا من تكاليف الإنتاج والتجارة ، بفض النظر عن العائد . وطالما أنها لا تمتص صافي العائد أو الربح الفعلي ، فإنه يمكن اعتبارها ضرائب على قطاع التصدير من الاقتصاد القومي . لكن الأمر ينتهي بعد هذه النقطة بتخفيض الإنتاج التصديري وتجارة الصادرات بما يضر الصالح الاقتصادي بوجه عام .

وقد يلى قائمة بالإعباء التي تتحملها أنشطة التصدير ، أو الإجراءات التي تتضمن فرض مثل هذه الإعباء (سيقت الأشارة الى معظمها في الفقرات السابقة ) ، ثم الوسائل التي يمكن بها علاج آثارها إذا مادعت الضرورة .

#### ( ١ ) رسوم الاستيراد واثرها الواضح على أسعار الصادرات :

الحل العاجل هو رد كل أو بعض الرسوم الجمركية المدفوعة من السلع الداخلية في الإنتاج التصديري ( أنظر ما سبق ذكره من نظام السماح المؤقت ) .

ويلزم لذلك البات ثلاثة جوانب هي :

— أنه سبق دفع رسوم استيراد .

— أن السلع المعنية قد صدرت فعلا .

— أن السلع المعنية قد استخدمت في الإنتاج التصديري .

وكما يحدث في حالات أخرى مماثلة ، تستطيع جهة الإدارة أن تحدد معدلات رقمية تعمل بمقتضاها سلطات الجمارك ، ويجرى تعديلها دوريا لتنمشى مع القيم الحقيقية .

### (ب) رسوم التصدير :

وقد تناولناها بالدراسة في الصفحات السابقة وهنا تكون الطريقة المباشرة لإمانة التصدير هي التخفيض الفوري لرسوم التصدير .

### ( ج ) قيود الاستيراد :

وهي تشكل وجها أكثر تعقيدا ، حيث أن زيادة التكاليف نتيجة لهذه القيود لا يمكن تحديدها بدقة . هذا الى جانب انها لا تمثل عوائدا للحكومة يمكنها أن تسهم في تغطية الإعانات المالية التي تقدم للمصدرين . فيفضل بدلا من هذه الإعانات التي تتحملها الخزنة مما يقلل احتمال منحها ، اتباع طريقتين رئيسيتين لتخفيف العبء عن انتاج وتجارة التصدير .

### الطريقة الاولى :

أن تمتنع لمنتجي سلع التصدير تراخيص استيراد خاصة للمستلزمات الأجنبية التي يحتاجونها حتى لا يقعوا ضحايا لأرباح الحصص . ويمكن لهذا النظام أن يقترن بنظام للاحتفاظ بالعملة الأجنبية ، يسمح بموجب المصنوع بأن يسترد جزءا من إيراداته بالعملات الأجنبية - سواء ليقوم مباشرة باستيراد مواد أجنبية أو ليعيد هذه العملات الأجنبية في السوق الحرة . . وتعوذه الحصيلة الكبيرة من العملة من زيادة التكلفة بسبب قيود الاستيراد .

### اما الطريقة الثانية :

فقد سبق شرحها ، وهي عبارة من ربط مباشر بين حصص الاستيراد وبين الصادرات ، اما بشكل يجعل المصدرين يحصلون على الحق في حصص للاستيراد، يكون بوسعهم أن يتنازلوا عنها للمستوردين، أو بشكل يمكن من تخصيص حصص الاستيراد للمستوردين ، بشرط تقديم شهادات تؤكد اتمام عمليات التصدير .

وفي كلتا الحالتين يكون على المستوردين أن يقتسموا أرباحهم ، أي أرباح حصصهم ، مع المصدرين .

## وهناك طريقة ثالثة :

هى تطبيق اسعار صرف خاصة ، كما سيأتى بيانه فيما بعد .

### ( د ) انقراض والأعباء المالية الداخلية :

( بخلاف الضرائب المباشرة على الدخول أو الأرباح ) .

هنا تكون الطريقة المناسبة للتعويض هى أيضا الرد الجزئى أو الكلى الى منتجى أو تجار السلع التصديرية ، وذلك لموازنة الضرائب على دوران رأس المال فى الداخل .

(هـ) وفى هذا الفصل ، قد ينظر الى رفع قيمة العملة المحلية باعتباره صورة أخرى لقيود الاستيراد . وهذه المسألة عولجت بشئ من الاسهاب فى الفصل المخصص لموضوع المدفوعات الدولية فيما بعد .

فعلى أساس سعر صرف معين ، يؤدى رفع قيمة العملة الى الاختلال بين الاسعار والتكاليف المحلية وبين مستوى الاسعار العالمية ، نتيجة للزيادة المموسة فى المستوى الداخلى ، بينما المستوى الخارجى ثابت .

ويكون الحل الواضح من أجل المصدر هو تخفيض العملة ، بما يرفع حصيلة التصدير بالعملة المحلية لمستوى الاسعار والتكاليف المحلية . وفى نفس الوقت ، أو طالما استمرت هذه الأوضاع المختلة ، فان انتاج وتجارة التصدير يظلان فى الوضع غير الملائم المشار اليه بالفقرة (٣) بالنسبة لقيود الاستيراد . ويجب اذا دعت الحاجة الفعلية - ان تقدم الامانة بالطريقة المبينة فى تلك الفقرة .

وبمراجعة الفقرات من (١) الى (٥) فى جملتها ، يتضح انه يمكن بصفة عامة تطبيق اجراءات المعونة المبينة فى تلك الفقرات ، أو ادخالها للقطاعات الحساسة من انتاج وتجارة التصدير دون غيرها - الى جانب امكان استخدامها بالنسبة لثلاث معينة ، كصغار المنتجين ، والمنتجين بالاقليم التى تحتاج رعاية خاصة ، وكذلك لمعاونة المنتجين المحليين على مواجهة المنتجين بالخارج . . الخ

فهذه الاجراءات يلزم النظر اليها بحرص خاص قبل التفكير فى القاها . ومن المؤكد ان منح الامانات التصديرية من أى نوع اسهل كثيرا

من التخصيص منها ، وخاصة في حالة الافراد او المنشآت الذين سلكوا طريقهم في أعمال التصدير على أساس هذه الاعانات واعتمادا عليها كوضع بدئى ومسلم به .

ومما ييسر الافناء النهائي للاعانات ان تستند منذ البداية الى مقياس واساس واضح محدد ، بحيث تختفى باختفاء السبب في فرضها كما يراعى تغير مدى الاعانات تبعاً لعوامل معينة . وبالنظر الى طبيعة اعانات التصدير من كل الانواع ، نجد أن لحظة تخفيض العملة هي أنسب فرصة للقضاء التام على كل الاعانات التي يكون معظمها قد تراكم كاجراءات طارئة لقابلة التفتش المزعج لحالة الارتباك المتزايدة التي سبق وتؤدي الى تخفيض العملة .

### ٢ - الاعانات الذاتية للتصدير :

ناقشنا في هذا الفصل ، اعانات التصدير التي تمثل اعادة ائماء سابقة بهدف منع الخسارة التي تسببها لتجارة الصادر . أما الاعانات التي لا يمكن تبريرها على هذا الأساس ، فانها تحتاج لمزيد من البحث .

كنقطة بداية ، قد لا يكون هناك مرور اقتصادى وجيه لتقديم مثل هذه الاعانات حينما يقتضى الأمر استمرار تقديمها الى أجل غير مسمى . فمثل هذا الوضع يعد دليلاً كافياً على خطأ الاعتماد على الاعانة ، بل وايضا على عدم ملائمة خطوط الانتاج المعنية .

لكن كثيراً ما تظهر اوضاع طارئة تبرر تقديم اعانات مؤقتة للصادرات ، بشرط امكان تدبير الوسائل المالية لتمويل هذا الفرض بدون الحاق اضرار كبيرة بالقطاعات الاخرى . فهناك حالة انهيار اسعار السوق العالمية ، التي ترجع الى اوضاع مثل زيادة الانتاج او نقص الاستهلاك ، او الافراق الاجنبى ، وكلها حالات مؤقتة بطبيعتها - ثم في حالة انشاء خطوط جديدة للانتاج التصديرى . وهنا نشير الى ماذكر فيما سبق من تثبيت اسعار الصادرات داخليا .

وقدما يتعلق بشكل الاعانات ، يمكن الرجوع ايضا الى الاجراءات المختلفة التي مرضت في هذا القسم ، والى اسعار الشحن التفضيلية التي سيرد ذكرها فيما بعد .

## ٢ - اعانات الصادرات غير المنظورة :

ينطبق كل ما قيل عن اعانات التصدير ، ليس فقط على تجارة الصادرات المنظورة بل أيضا على الصادرات غير المنظورة ، أى الخدمات الوطنية التى تقدم للأجانب ، كالسياحة ، والمواصلات .. الخ .

كما أن نفس الظروف التى تبرر الاعانات التعويضية أو الدائمية لتجارة التصدير ، تبرر أيضا تقديم اعانات لتلك الخدمات ، بما فيها مخصصات النقد الاجنبى اللازم لشراء المصدات والغذاء والمشروبات البنزين .. الخ من الخارج . ومن الناحية العملية ، يمكن للاعانات ان تأخذ جميع الاشكال التى بينهاها فى البنود السابقة . لكن من سوء الحظ ان انحراف هذا الدعم وتحوله الى خطوط الاستهلاك المحلية امر لايسهل تداركه . ومن ثم فان الاعانة قد تصوق ماكان ممكنا لولا وجودها .

## ٤ - اعانات التصدير الاجنبية :

عولجت اعانات التصدير فى هذا الفصل من وجهة نظر دولة نامية (١) التى ترغب فى دعم صادراتها . الا أن الاعانات التى تطبقها البلاد الاخرى سواء كانت نامية أيضا أو صناعية ، تخلق للدولة (١) مشكلات من نوع مختلف تماما . وقد نوقشت هذه المسائل فيما بعد . وهنا نلفت النظر الى حقيقة أن اعانات التصدير يمكن بمنتهى السهولة أن تكون مستترة . فمثلا تمويل الحكومة لمعجز لدى مؤسسة حكومية قد ينظر اليه باعتباره احدى صور الاعانة . فان كانت المؤسسة تعمل فى مجال تجارة التصدير يصبح تمويل المعجز هذا معادلا لاعانة تصديرية .

### ب - اعانات الاستيراد

من الناحية العملية - يجب باستمرار أن تتحمل الخزانة العامة عبء اعانات الاستيراد، حتى يصبح تقديمها مرتبطا بقوة مركز الخزانة . فان لم تكن الخزانة بخير ، وكثيرا مايحدث ذلك ، تصبح الاعانة عبئا ثقيلا على مالية الدولة ، وكذلك الاعانات التى تتمثل فى أسعار الشحن التفضيلية تتحملها الخزانة فى آخر الامر .

وفيما يلي خمسة دواع رئيسية لامانات الاستيراد ، وأنواع هذه الامانات :

١ - النوع الاول من هذه الامانات لا يخرج عن كونه وجها آخر لاعانة التصدير . وفي معظم الحالات - يمكن تحقيق نفس الآثار التي تستهدفها اجراءات الدعم لمساعدة انتاج وتجارة التصدير - عن طريق الامانات المالية الحكومية المباشرة للمواد المستوردة بقصد استخدامها في هذا الانتاج .

وفي حالة متانة الميزانية ، اى وجون فائض ، فان هذا الاجراء وخاصة اذا كان طبيعة مؤقتة واضحة ، قد يكون افضل من الطرق التى سبق شرحها بحكم بساطة التطبيق ، (باستثناء وحيد هو الرسوم المباشرة على الصادرات) ولئلا هذه الامانات المباشرة ميزة اضافية هى امكان تطبيقها جزئيا .

٢ - وثانيا قد تقوم امانات الاستيراد مقام الرسوم الجمركية الحماية على الواردات ، او قيود الاستيراد ، في تسهيل انشاء أو تطوير خطوط جديدة من الانتاج المحلى أو اقامة منشآت جديدة .

ومع وجود ميزانية متينة ذات فائض ، تكون لهذه الطريقة ميزة كبيرة في دعم التنمية الاقتصادية دون ارهاق للاقتصاد القائم . وتنطبق هذه الحججة بالذات بالنسبة لقيود الاستيراد ، حيث يصعب تقدير اثرها على الاقتصاد القومى أو التنبؤ به . وهنا ايضا يكون لتطبيق الامانات جزئيات - افضلية واضحة على الرسوم الجمركية والقيود الكمية ، التى يكون لها بطبيعتها اثر لا يعرف وزنه ولا مداه على الانشطة الاقتصادية في الدولة المعنية .

٣ - فاذا ما طبقت امانات الاستيراد على الواردات الحيوية الكبيرة كالغذائية ، فانها تكون جزءا من سياسة عامة للرفاهية لصالح جماهير الشعب ، الامر الذى نجده في امانات الاستيراد للأرز في سيلان .

ويتحدد نطاق مثل هذه الامانات المعيشية بمدى قدرة الحكومة على تحصيل الضريبة ، وقدرة المجتمع على الكسب . وتكرر ان أية محاولة لتمديد هذه الحدود ليست فقط عقبة في المدى الطويل ، وانما قد تؤدي الى خفض عام في الناتج القومى ، مصحوبا بارتباك تشلى . فمثل هذه الامانات اذا ما استخدم مرة يصبح من المحال عمليا ازالته ،

وخاصة في ظل حكم ديمقراطي يعتمد استمراره على الرأي العام  
ورضاءه .

٤ - وقد تكون اعانات الاستيراد التي ذكرت سلفا مناسبة  
لسياسة حكومية تستهدف السيطرة على الأسعار والتكاليف ، كوسيلة  
لدعم المركز التنافسي للدولة في السوق العالمي ، و/أو للمحافظة على  
توازن المدفوعات . وتلزم هذه الاعانات في حالات الطوارئ بنوع خاص،  
كحدوث كوارث للمحصول ، حيث تدعو الحالة الى اعانة الواردات  
الضرورية لتفادي ارتفاع الأسعار - الذي قد يمتد الى أكثر من السلع  
التي يقع عليها الأثر المباشر ، مما يولد اتجاها عاما صعوديا في الأسعار  
والأجور يصعب وقفه .

٥ - وأخيرا ، فقد تكون اعانات الاستيراد المؤقتة أداة نافعة كجزء  
من الإصلاح النقدي الذي يشتمل على تخفيض قيمة العملة . وفي مثل  
هذه الظروف لا يتعلق الأمر بمجرد التخفيف من الصدمة النفسية الناتجة  
من مثل هذا الإجراء ، وإنما يعتمد نجاح الإصلاح قبل كل شيء على إمكان  
أو عدم إمكان منع التحركات العامة للأسعار من أن تمتص جل أو كل  
نسبة تخفيض العملة .

ولما كانت أسعار الاستيراد بالعملة المحلية تتحرك مباشرة مع نسبة  
التخفيض ، يصبح من الأهمية بمكان منع هذا التعديل في أسعار الاستيراد  
من أن ينتقل فجأة الى السوق المحلي . ولاعانات الاستيراد التي تمنح  
في هذه الظروف ميزة التمويل من موارد خارج الميزانية <sup>extra</sup>  
budgetary ، ذلك أن خفض العملة يؤدي الى طفرة صعودية في أسعار  
الصادرات بالعملة المحلية ، مما يجعل تجارة التصدير تتمتع عادة ولو  
في الأمد القريب ، من أن تتحمل نوعا من أنواع ضريبة موازنة الأسعار ،  
قد يتمثل في زيادة رسوم التصدير . وتستخدم هذه الضريبة في اعانة  
الواردات .

٦ - ومثل اعانات التصدير ، يمكن لاعانات الاستيراد أن تأخذ  
شكل أسعار صرف خاصة للنقد الأجنبي ، أي تخصيص نقد أجنبي  
للمستوردين - بأسعار أقل من السعر الرسمي .

## قسم ٤ التجارة الحكومية

### (١) المواضيع

تناولنا تجارة الدولة ، المتمثلة في احتكار التجارة الخارجية عن طريق ملكية الدولة ، والتخطيط والإدارة المركزيين (أو قيام النظام على مثل هذه الاحتكارات) ، وهي جميعها من معالم المفهوم الشيوعي للاقتصاد الخارجى . وذلك في فصل مستقل عن التحول الاشتراكي في ميدان الاقتصاد الخارجى . . الا ان قيام الحكومات أو الهيئات العامة بتجارة الاستيراد والتصدير يوجد أيضا في خارج العالم الشيوعي .

كان الاتجار الحكومي من المعالم الشائعة لاقتصاديات الحرب . خلال الحرب العالمية الثانية . اذ كانت الحكومات في بعض الاحوال تدخل مجال الشراء والبيع وتنافس في ذلك القطاع الخاص .

وفي حالات أخرى كانت الحكومات تحتكر قطاعات تجارية بأكملها ، سواء في الشراء أو البيع ، أو فيهما معا . وقد مارست الحكومات هذا النشاط كامر واقع بل وكثيرا ما عززته بقوانين أصدرتها . وكانت الدوافع الى ذلك كما يلي :

١ - لتأمين التمويل المستمر والكافي للجهاز الحكومي وخاصة القوات المسلحة والصناعة الحربية .

٢ - لتأمين تمويل السكان .

٣ - لمنع الارتفاعات الباهظة في الاسعار .

وقد أشرنا في هذا الكتاب الى الاتجار الحكومي ، مع التحفظات الضرورية ، كبديل لأجراءات أخرى في سبيل تحقيق أهداف اقتصادية محددة ، أو كوسيلة اضافية لضمان تحقيقها .

ولنراجع أهداف الاتجار الحكومي :

١ - استيراد دخول منتجى السلع التصديرية بالعملة المحلية ، عن طريق صناديق موازنة الاسعار .

٢ - تطبيق قيود التصدير ، للتأثير في أسعار السوق العالمى على أساس



الوضع الاحتكاري أو في إطار اتفاقيات «الكارتل» الدولية أو  
الاتفاقيات السلمية .

٣ - منع الزيادات في الأسعار - والإرباح الجزائية للحصص التي قد  
تنجم عن تقييد الاستيراد .

٤ - تأمين مواد التجويز الحيوية ومنع الزيادات في الأسعار عند الطوارئ  
(رداءة المحصول ، الكوارث في الداخل أو الخارج ، أزمات النقل  
... الخ) .

### ب - التجارة مع الدول الشيوعية .

تتيح التجارة مع الدول الشيوعية ذات التخطيط المركزي - فرصة  
أخرى للتجار الحكومي . وتفتقر الدول الأقل نمواً ، المؤسسات  
المسئولة التي يمكنها التعامل مع الدول الشيوعية . وهنا قد يكون  
اشتراك الحكومة مباشرة هو الطريقة الوحيدة لتسيير الأعمال والاتجار  
مع هذه الدول .

وتتخوف حكومات أخرى من احتمالات الاتصال المباشر بين الدول  
الأجنبية وبين المواطنين والمنشآت عندها . كما أن هذه الاتصالات التي  
تهتم مادة بالصفقات الكبيرة أكثر من اهتمامها بالتعامل مع المنشآت  
الفردية للتصدير والاستيراد ، قد تتيح لهذه الدول الشيوعية قدراً  
غير مطلوب من المعلومات عن الاقتصاد القومي والسيطرة عليه ، بل وربما  
عن السياسة الاقتصادية للدولة التي تتعامل معها - بينما قد لا يوجد  
مقابل لهذه الأمور في الجانب الآخر - ولا يفكر أحد في الحصول  
عليها .

وهناك دافع آخر للتجار الحكومي يتعلق باحتكارات التصدير  
والاستيراد - التي تتميز بها الدول الشيوعية . ويمكن لهذه الاحتكارات  
أن تتيح لمثلها قوة تفاوضية غير عادية ، تيسر لهم التوصل إلى أنسب  
الشروط والأسعار ، بما لا يكون في صالح المتعاملين معها من القطاع الخاص  
والاقتصاد الرأسمالي بوجه عام .

وقد تكون امكانية إبرام عقود مع الدول الشيوعية لأجل أطول مما  
يتيسر للمنشآت الخاصة - هي الدافع الأخير للتجار الحكومي . إذ أن

هذه العقود تؤمن استمرار الاستثمار وادومنافذ التصدير - بأسعار مستقرة .  
وتزداد أهمية هذه العلاقات التجارية بالنسبة للدول النامية .

وعلى أى حال ، فإنه فيما يتعلق باستقرار العلاقات التجارية مع الدول الشيوعية ، دلت التجربة على أنه أمر لا يخلو من المشاكل . ففي خلال مدة سريان عقد طويل الأجل ، قد يحدث تغير جوهري في الظروف المحيطة بما كان سائدا وقت إبرام العقد ، كتغير العلاقة بين العرض والطلب العالميين ، أو تغير في التكاليف والأسعار ، مما يجعل من الصعب على العميل من القطاع الخاص أن يتمسك بتنفيذ الدولة الشيوعية لالتزاماتها بموجب العقد . . الأمر الذي قد يخرج من طاقة كلا المتعاقدين .

وليس هذا الوضع بغريب في الاتجار الحكومي . أما إذا نظرنا الى المصالح الاستثنائية فإن الضرر يكون أكثر ، ومن ثم فإن الدول الشيوعية نفسها كثيرا ما تفضل تنفيذ عقودها على أساس الأسعار العالمية السائدة - حتى في معاملاتها مع بعضها .

وهناك مشكلة تتعلق بالمعاملات مع الدول الشيوعية ، هي أنه على خلاف العلاقات التجارية فيما بين المنشآت الخاصة ، لايسهل عرض المنازعات المتعلقة بنقض الالتزامات التعاقدية على المحاكم ، كما لا توجد سلطة تضمن نفاذ حكم المحكمة .

ويزيد في خطورة هذا الوضع ارتباط الاقتصاد بالسياسة في البلاد الشيوعية ، بمعنى أن كل ما هو اقتصادي وتجاري يخضع للاعتبارات السياسية ، مع مراعاة الموقف الداخلى والاحداث الجارية في الدولة المتعاملة . وسنتناول هذه النقطة عند معالجة موضوع السياسة التجارية بالنسبة للدول الشيوعية .

### (ج) المؤسسات العامة للتجارة

(١٩٨٠)

أيا كان الأساس الذي تتخذه الدولة للاتجار الحكومي ، بما في ذلك الاتجار عن طريق المؤسسات العامة ، فإن الشروع في مثل هذا النشاط التجارى الحكومى يتوقف على شروط قانونية وواقعية هي :

١ - قد تحتاج الحكومة الى ترخيص من البرلمان ، الى جانب توافق الموارد المالية ، اذا كان النشاط التجارى الحكومى سيعمل الى جانب القطاع الخاص وينافسه .

٢ - يستلزم احتكار الاستيراد والتصدير اجراءات تشريعية بعيدة المدى ، طالما انه سينصب اما على الموزعين والمستهلكين للسلع المستوردة فى الداخل ، او على منتجى سلع التصدير والقائمين بالعمليات السابقة على التصدير .

٣ - عندما لا يوجد احتكار ، قد تنفذ الحكومة ارتباطاتها مع المشترين او الموردين الاجابى بان تجبر منتجى سلع التصدير لديها على بيع الكمية المطلوبة بالاسعار والشروط المتفق عليها . كما تجبر الموزعين المحيطين على توزيع السلع المستوردة بالاسعار والشروط المتفق عليها كذلك .

ومن الناحية القانونية والادارية ، يتطلب الاتجار الحكومى على الاقل معرفة ومهارة والاما بفن القيادة وشعورا بالمسئولية التى تتوفر لدى ادارة أى مشروع خاص كبير ، والا انقلبت العملية عبئا على الدولة وعلى الشعب .

فالاتجار الحكومى يعد أكثر تعرضا لمخاطر المحسوبية والفساد . كما انه اقرب الى التعرض للضغط السياسى . فاذا كانت حكومة ما غير قادرة على الصمود لمنافسة القطاع الخاص بالنقدية الكافية ، تجد نفسها مدعوة الى التخلص من هذه المنافسة بالوسائل السياسية ، فتفرض على الاقتصاد الوطنى تكاليفها واسعارها العالية غير التنافسية .

ولا يختلف تنظيم المنشأة التجارية الحكومية عن تنظيم المنشأة الخاصة التى تعمل فى نفس المجال . اذ يتحتم استخدام مديرين اكفاء ذوى خبرة بالتجارة المعنية ، وغيرهم من اهل العلم بالامور التنظيمية والمالية . وقد يدعو الامر الى الاستعانة بمؤسسة متخصصة فى التنظيم والادارة . كما قد تقدم المؤسسات الحكومية الاجنبية او الجماعات التعاونية المركزية مساعداتها بايفاد خبراء مؤهلين يتولون الادارة التنفيذية ولو مؤقتا .

ولا تقتصر حماية التنظيم السليم بالنسبة للبلايا النامية على انه افضل من التنظيم السيئ ، فان اثر التنظيم السليم يمتد ويتسع فى عدة اتجاهات ، كنوع من التهرب والقذوة للمصالح الحكومية فى النشاط المبنى . . الى غير ذلك .

وأخيرا فإن المؤسسة العامة للتجارة ، نظرا لأهميتها النسبية ومواردها المالية تبادر الى القيام بأعمال البحث ، واختبار الجودة ، والإعلان ، وكذلك في مجالات النقابات المهنية وقرف التجارة والبعثات التجارية المؤقتة والدائمة بالخارج ، والأسواق والمعارض .

## **ب - علاقات السياسة التجارية بين الأمم**

### **قسم ١ - المضمون والاهداف**

#### **(١) الدوافع**

ماسبق ذكره في الباب (١) عن السياسة التجارية الوطنية المستقلة يكشف التقاب من مجموعة محيرة من الاهداف القومية المختلفة ، الى جانب الطرق المختلفة لتحقيقها . وفي نفس الوقت يوضح الاثر المستمر للسياسة التجارية الوطنية للدولة (أ) مثلا ، على اقتصاديات الدول الأجنبية من (ب) الى (ي) ، رغم أن سياسة الدولة (أ) قد صيغت من وجهة نظر وطنية واستهدفت بها مصالح المواطنين . أى أن الإقتصاد الوطنى للدولة (أ) من الناحية الأخرى يكون باستمرار متأثرا بالسياسات التجارية الوطنية التى تتبعها الدول الأخرى التى تعاملها الدولة (أ) .

ويتبع ذلك من وجهة نظر الدولة (أ) ، أن السياسات الاقتصادية للدول من ب الى ي لابد وأن تحتوى على عناصر كثيرة ان عدلت أو ألغيت تعود بالنفع على اقتصاد الدولة (أ) .

وبالعكس تحتوى السياسة الاقتصادية التى تتبعها الدولة (أ) على عدة عناصر يكون تعديلها أو إلغاؤها محل ترحيب لدى الدول (ب) ، (ج) ... الخ . أما المصالح المعرضة للخطر ، فقد تكرر أو تقل .. أو لا توجد على الإطلاق .

هذا الموقف لا يمكن إلا أن يدفع الحكومات الى التقارب في سبيل التوصل الى أفضل التعديلات في السياسات التجارية وأكثرها نفعا . وفى مقابل ذلك ، يتعين على كل حكومة أن تقوم بتعديلات لسياساتها التجارية بما يحقق مصالح الدول الأخرى . هذه المفاوضات فيما بين الدول ، وهذا التعديل المتبادل للسياسات التجارية بين الدول هما المضمون الرسمى لعلاقات السياسة التجارية بينها . أما المضمون المادى

فهو يكمن في الحالات التي لا تحصى على مر السنين - التي تلاقى فيها المصالح الاقتصادية لدولة ما مع المصالح الاقتصادية للدول الأخرى ، بصورة تعطى الفرصة للأفادة المشتركة لكلا الاقتصاديين . ويمكن الرجوع في ذلك أيضا الى التحليل الموجز الوارد في صدر هذا الكتاب .

#### (ب) المطالبة بامتيازات في السياسة التجارية :

لعل أفضل طريقة لتقديم هذا الموضوع هي تلخيص التعديلات التي تدخل على السياسة التجارية ، أو الامتيازات التي ترمي الحكومة (أ) من مصلحتها أن تطلبها من الحكومة (ب) أو (ج) . . الخ . . وهي بالنسبة للدولة (أ) تتمثل في قائمة مطالب تقدمها الى الحكومات الأخرى ، ثم في الامتيازات التي تطلبها تلك الحكومات لنفسها .

ويحتوى هذا الملخص على معظم النقاط التي قد تثار . أما في المفاوضات الفعلية بين بلاد معينة ، فإن المزايا المطلوبة والامتيازات الممنوحة تتوقف على نمط كل من اقتصاديات البلدين وعلى السياسة التجارية لكل منهما .

#### المزايا المطلوبة والمزايا الممنوحة

##### في نطاق سياسة التعاون المشترك

- ١ - تخفيض أو تثبيت رسوم الاستيراد .
- ٢ - تخفيض أو تثبيت رسوم التصدير .
- ٣ - زيادة أو إلغاء حصص الاستيراد ، بما في ذلك مخصصات العملة الأجنبية .
- ٤ - زيادة أو إلغاء حصص التصدير .
- ٥ - تعديل وإلغاء أى نوع من المعاملة التفضيلية للأطراف الأخرى (الثالثة) . أى التي تتضمن تمييزاً ضد اقتصاد الطرف المتعاقد .
- ٦ - تخفيض أو إلغاء الضرائب الداخلية على السلع المتبادلة .

٧ - إلغاء الرسوم الداخلية المبالح فيها أو التمييزية عن الخدمات الخاضعة لتوجيه الحكومة مثل النقل والتخزين والرقابة الصناعية .. الخ .

٨ - إلغاء الاجراءات والروتين الادارى الذى يعوق انسياب السلع والذى يتسبب فى تكاليف لا داعى لها أو تمييزية ، أو يخلق تعطيلات لأمبرر لها .

٩ - تحرير أو إلغاء نظم المدفوعات التى تعوق التجارة بين الدولتين المتعاملتين .

١٠ - تعديل أو إلغاء إعانات الاستيراد التمييزية .

١١ - تعديل أو إلغاء إعانات التصدير التى تمنح للسلع المنافسة لمنتجات الدولة الاخرى .

١٢ - منع الإغراق .

١٣ - تطبيق ضرائب الاستيراد و/أو نظام رد الرسوم للصادرات بهدف تعويض ضرائب المبيعات الداخلية بشكل ويقدر لإضعف مركز المنتج التصديرى فى الدولة المتعاملة ، ولايؤدى الى دعم مصطنع للمركز التنافسى لمنتجى التصدير .

١٤ - قبول النشاط التجارى الحكومى للطرف الآخر بلاممييز .

١٥ - فى حالة اتجار الدولة ، ضمان المعاملة العادلة غير التمييزية لمواطنى الدولة الاخرى المتعاملين - كموردين أو عملاء - على أساس تجارى تنافسى .

١٦ - المعاملة غير التمييزية للسفن والطائرات واللوريات .. الخ ، فى التجارة بين الدولتين ، وربما فى التجارة بين دولة طرف ودولة ثالثة و/أو فى التجارة الداخلية للدولة الطرف ، بما فى ذلك المعاملة العادلة وغير التمييزية فى الموانى البحرية والجوية وعلى الطرق .

١٧ - اما قبول المطالب السابقة ، بالنسبة لكافة أنواع التجارة غير المنظورة (بما فى ذلك السياحة والخدمات الاخرى) فانه يتوقف على طبيعتها .

### (ج) مطالب خاصة للدول الشيوعية

يستلزم التعامل الاقتصادي مع الدول الشيوعية عددا من الاعتبارات الخاصة ، بسبب اختلاف النظم الاقتصادية . وغالبا ما تتناقض المزايا المطلوبة ، بمعنى أنها تحمل عدة معان مختلفة في كل اتجاه . ومن ثم فإن النقاط من (١) الى (٦) ذات أهمية أكيدة للدول الشيوعية في تجارتها مع الدول غير الشيوعية التي تحكمها القوانين التقليدية للجمارك والحصص والضرائب . . . الخ . لكن هذه الميزات لا تعنى شيئا عند الدول غير الشيوعية ، طالما أن الواردات والصادرات الفعلية لدى الطرف الشيوعي تخضع لقرارات القطاع الحكومي .

وبالنظر الى النقاط من (١) الى (٦) ، نجد ميزة وحيدة مقابلة ، يمكن بمنحها اعطاء الدولة غير الشيوعية امتيازاً مقابلاً ملموساً - هو التالي :

١٨ - ضمانات أكيدة ، على مدى فترة محددة من الزمن ، لشراء أو توريد كميات معينة من سلع معينة وبشروط معينة (تكون محلاً للتعديلات عند تغير الأسعار العالمية) .

اما الامتيازات التي يمكن للدولة الشيوعية أن تطلبها فهي :

١٩ - المعاملة غير التمييزية لدى الدول غير الشيوعية ، ومن ثم ضمان نفس حرية العمل والحركة التي تتمتع بها المؤسسات العادية الأجنبية . وهذا يهيئ الدول الشيوعية في تجارتها مع الدول التي تتبع سياسة اقتصادية حرة نسبياً . ويكون على الدول غير الشيوعية ، عندما تواجه بمثل هذه المطالب ، أن تراهي أن الانظمة الاقتصادية الشيوعية لا تتيح مجالاً أمام الدول غير الشيوعية لتطلب مثل هذه المزايا . ومن ثم تتفق مشكلة التمييز إذا ما منحت الامتيازات للدولة غير الشيوعية مقابل امتيازات مساوية . لكن الأمر يختلف بالنسبة للدول الشيوعية التي لا ترغب ويمكنها أن تمنح هذه المزايا المقابلة .

٢٠ - التنسيق طويل الأجل لبعض الأنشطة الاقتصادية في الدول غير الشيوعية مع الخطط الشيوعية طويلة الأجل . وقد تغطي هذه المطالب خطوط الإنتاج للتصدير الى الدول الشيوعية الى جانب استهلاك السلع المستوردة من الدول الشيوعية .

## قسم ٢ - القوة التساوية في السياسة التجارية

تناولنا في الفقرات السابقة ، السياسة التجارية للدولة على أساس مصالح الاقتصاد الوطنى وقطاعاته في مواجهة المصالح والاقتصاديات الأجنبية . ويؤدى التقارب بين السياسات التجارية المنبثقة في الدول المختلفة والمصالح المشتركة في تعديل السياسة التجارية ، الى لون جديد من السياسة التجارية الوطنية يمكن الدولة من الحصول على مزايا حيوية لاقتصادها من الدول الأخرى . وذلك بمنح امتيازات مقابلة تكون حيوية لاقتصاديات تلك الدول . وتعرف هذه بالقوة التساوية للسياسة التجارية أو لجوانب معينة منها ، كالتعريفات الجمركية وحصص الاستيراد . الخ .

فعند وضع سياسة تجارية قومية ، أو جوانب منها ، لابد من التفاوض عن هذا الجانب من القوة التساوية .

ويمكن الاهتمام الى جوانب معينة قد لا يكون من الضروري وجودها ، ولكن يؤدى حذفها أو تعديلها الى حفر الدول الأخرى على تقديم الزايا المقابلة . فمن الممكن أن تعدد حصص الواردات وحصص الصادرات بشكل يسمح بالمساومة عليها ، كما يمكن الارتكان الى الإجراءات الإدارية لخدمة نفس الهدف . وعلى سبيل المثال نرى دولا معينة كان لديها حتى عهد قريب نظام عام للتعريفات يستخدم كأساس للمفاوضات الجمركية مع الحكومات الأخرى ، الى جانب إطار للتعريفات يشمل الرسوم المطبقة فعلا . وثمة حكومات أخرى كانت مستعدة للتفاوض على اتفاق وسمى تضمن به استمرار الرسوم الفعلية المنخفضة .

ويفترض لنجاح الإجراءات التي اقترحناها فيما سبق ، توفر ادراك كامل بالأحوال والمصالح السائدة في الدول المتعاملة بينما يتعين على الحكومة قبل كل شيء ، أن تلم بظروفها الخاصة . كما لا يخفى انه توجد خلف كل من عناصر السياسة التجارية الوطنية ، وسواء ارادت الحكومة أم لم ترد الالتزام به - مجموعة من المواطنين الذين يعملون على دفعها الى التطرف فيه ، وأنهم على استعداد لسلوك أى وسيلة في سبيل ذلك ، بغض النظر عن نوايا الحكومة .

ومن الظواهر المألوفة أن تجد الحكومة نفسها أسيرة اجتهداتها ،



حيث تمجز لاسباب داخلية عن التدخل من اجراءات للسياسة التجارية لم تكن تنوى تطبيقها اطلاقا ، او كانت تنوى ولكن بدرجة أخف . ويعود الكسب في هذه الحالة الى قلة محدودة ، بينما تصود الخسارة على الاقتصاد في مجموعه .

وفي النهاية فان مدى القوة التساوية يتوقف على مقدار السلطة القانونية التي تتمتع بها الحكومة عند التفاوض مع الحكومات الاجنبية ، وعلى مايمكنها تقديمه من تنازلات . ويقودنا هذا الشرط الى مسائل دستورية وادارية تخرج من مجال هذا الكتاب .

ومن ناحية المبدأ ، فان السلطة في التفاوض وتقديم الامتيازات قد تخول لحكومة ما بموجب نص في صلب قانون التعريف ذاتها . فمثلا نجد ان احكام قوانين اتفاقات التجارة الامريكية وخاصة «قانون التوسع التجاري» Trade Expansion Act الصادر في عام ١٩٦٢ ، قد حولت رئيس الجمهورية سلطة تغيير الرسوم الجمركية كجزء من تنفيذ المعاهدات التي تبرم مع الدول الاجنبية . وبخلاف ذلك ، توقع المعاهدة او الاتفاقية بشرط التصديق عليها من جانب السلطة الدستورية .

وقد سبق ان اشرنا الى انه لاسباب تاريخية مازالت حرية الحكومة في الحركة مقيدة في ظل المفهوم التقليدي لسياسة التعريف ، ان الحكومات تجد حرية أكبر في استخدام الاساليب الحديثة للسياسة التجارية ، مثل قيود الحصص ، والرقابة على النقد الاجنبي ...

### قسم ٣ - موقف الدول النامية في شبكة علاقات

#### السياسة التجارية الدولية

سنقوم في هذا الفصل بعرض الاهداف المختلفة لسياسة العلاقات التجارية بين الدول - من وجهة نظر الدول النامية . ورغم ان لكل دولة اهتماماتها الاقتصادية الخاصة التي تختلف حسب علاقاتها مع كل دولة تتعامل معها ، الا انه يترتب على مجاء فيما سبق ان اقتصاديات الدول النامية تشترك في سمات عامة معينة بالنسبة لعلاقاتها مع بعضها ومع الدول الصناعية .

## ( ١ ) السياسة التجارية للدول النامية

### تجاه الدول الصناعية الغربية

#### ١ - مطالب الدول النامية

١ - بالنسبة للمنتجات الزراعية للمناطق المعتدلة : تتمثل المطالب التقليدية للدول النامية فيما يلي :

- ( أ ) عدم فرض رسوم جمركية أو فرض الحد الأدنى منها .
  - ( ب ) عدم فرض حصص استيراد - أو جعلها كبيرة وعمامة قدر الامكان .
  - ( ج ) عدم فرض أية رسوم داخلية وخاصة تلك الرسوم التمييزية .
- وفي مواجهة الأنواع الجديدة من الحماية ، ( كالأجور الرسمية أو شبه الرسمية الجديدة للأسواق الزراعية الوطنية في الدول الصناعية الغربية ) ، والاتجاه القوي في هذه الدول نحو الملكية الزراعية الفردية ، فإن رد الفعل السليم لدى الدول المصدرة للسلع الزراعية هو أن تعمل على تأمين نصيب يعد حدا أدنى لما ترغب في المساهمة به في استهلاك الدول الصناعية . وطبعاً يجب أن يكون هذا النصيب أكبر ما يمكن . ولاتاحة الفرصة لإجراء التعديلات اللازمة في الداخل ، قد يكون هذا النصيب متواضعاً نسبياً في البداية ثم ينمو بمرور الوقت . وعلاوة على ذلك قد تطالب الدول النامية بالمشاركة التدريجية في نمو الاستهلاك ومن الناحية الأخرى ، أو كبديل لذلك ، قد تسعى الدول النامية لإلغاء أو للحد من الدعم الحكومي للمنتجين المحليين المنافسين .

٢ - بالنسبة للمنتجات الزراعية الاستوائية : مازالت المطالب هي تلك المطالب التقليدية ، لإزالة الرسوم الجمركية ، ورفع القيود الحصصية ، وإلغاء الرسوم الداخلية .

٣ - وتنطبق نفس المطالب الواردة في ( ٢ ) على المواد الخام . وإلى جانب ذلك ، فإنه إذا كان لدى دولة صناعية إنتاج محلي مناسب ، بما في ذلك البدائل الاصطناعية ، وكان هذا الإنتاج المحلي يتمتع بإجراءات الحماية - ومنها التفضيلات في المشتريات الحكومية ، فإن المطالبة بنصيب من الاستهلاك المحلي والنمو عنها آنفاً في ( ١ ) تنطبق أيضاً على مثل هذه المواد الخام .

٤ - **ولشروط التجارة** ، أى النسبة الفعلية للتبادل بين مجموعات السلع الثلاثة التي تعرضنا لها فيما سبق والسلع التي تشتري من الدول الصناعية أهميتها الخاصة . وسواء كانت هذه الشروط قد تدهورت أم لا ، بالنسبة للتكلفة والجودة خلال الاحقاب الاخيرة لغير صالح السلع المشار اليها في (١) الى (٣) ، فانها مسألة تثير قلقا كبيرا من الجدل . لكن الذي لا جدال فيه هو أن الدول النامية لها مصلحة كبيرة في احداث تطوير لشروط تجارتها بما يحقق صالحها . ومن وجهة نظر هذه الدول ، ينعين على حكومات الدول الصناعية أن تمتنع عن أية اجراءات تؤدي الى الضغط على أسعار استيراد مجموعات السلع الثلاث المشار اليها ؛ بل بالعكس ، عليها أن تتعاون لتأمين أسعار مجزية ومستقرة . ومن ناحية التصدير ، يجب عليها أن تلغى تماما السعر الجائر ، وتحبط محاولات قطاع الاعمال التي تستهدف فرض أسعار مغالى فيها للمنتجات الصناعية التصديرية .

٥ - وهناك مطلب آخر بالنسبة للسلع المشار اليها فيما سبق ، وهو يتعلق بالعمل على استقرار الأسعار والتخفيف من تقلباتها . وبصفة عامة ، التقليل من تقلبات الدخل العام من النقد الأجنبي ، بواسطة صناديق الموازنة التي تنشئها الدول الصناعية .

٦ - **بالنسبة للمنتجات الصناعية** : تطلب المطالب أيضا تلك النقاط التقليدية وهي :

- لا رسوم جمركية ، أو حد أدنى منها .

- لا حصص استيراد ، أو حصص إجمالية كبيرة .

- لا رسوم محلية ولا أهباء تمييزية .

وتناسب هذه المطالب برامج التصنيع لدى الدول النامية ، بتيسير الإنتاج الكبير القائم على أساس وجود فرص للتصدير . وأفضل حل في الأجل الطويل هو خفض الاتى والمتوازن linear للرسوم الجمركية في جميع أنحاء العالم ، مثلما هو مطبق في السوق الأوروبية المشتركة ، وفي نطاق منطقة التجارة الحرة الأوروبية EFTA ، وبصفة عامة كما تقترحه خطة كيندى Kennedy Plan في «الجات» .

وتهتم الدول النامية التي تسلك طريق التصنيع بالحصول على امتيازات ملموسة بالنسبة للسلع بسيطة التصنيع وجزئية التصنيع ، وخاصة تلك التي يمكن تدبيرها من منتجاتها الزراعية وخاماتها .

وتساعد الدراسة المنتظمة للآثار الحماائية للرسوم العينية ، على اجراء تعديل اساسى فى نمط تعريفات الدول الصناعية الغربية ، بما يقرب هذه التعريفات من المنطق الاقتصادى والعدالة الاقتصادية .

والخطوة التالية لهذه المطالب ، هى المعاملة التفضيلية للسلع التى تستوردها الدول الصناعية من الدول النامية . فاذا ما قبلت الدول الصناعية ، كاستثناء من نص الدولة الاكثر رعاية فى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) ان تمنح للدول النامية فقط تخفيضات فى التعريفه تمسكها من الدول الصناعيه ، فان الدول النامية تكون قد حصلت بلاشك على دفعة اخرى لجهودها فى التصنيع .

٧ - بالنسبة لكل السلع التى يجرى تبادلها مع الدول الصناعية، قد تطالب الدول النامية بمعاملة غير تمييزية ، او حتى بمعاملة تفضيلية فى كل ما يتعلق بالنقل والتخزين .

٨ - وثمة مطلب آخر يتمثل فى الاستفادة من مائدات الصادرات الى الدول الصناعية ، من طريق توفير اكبر درجة ممكنة من قابلية التحويل للمعاملات المعنية .

٩ - والمطلب التالى ينصب على تمويل التجارة مع الدول الصناعية، وكذلك فيما بين الدول النامية نفسها . ولايكفى تذليل العقبات من طريق هذا التمويل بل يتعين على الدول الصناعية ان تعمل على تيسيره، بتوفير التسهيلات المصرفية وضمان الحكومة للمخاطر التجارية .

١٠ - وقد وضعت المطالب من (١) الى (٣) ومن (٦) الى (٩) التى سبقت الاشارة اليها على اساس عدم اشتراط المعاملة بالمثل . ولا مجال لان تقدم الدول النامية مزايا مغالبة ، اذ ان ذلك قد يهدد التصنيع والنمو الاقتصادى بها . فمن وجهة نظر الدول النامية ، يعد الوضع الحالى للعالم الاقتصادى مبررا كافيا لان تقوم الدول الصناعية من جانب واحد بمنح مزايا مؤقتة .

١١ - وهناك مطلب يتعلق بانهاء - او على الاقل الحد التام من التفصيلات والاجراءات التمييزية التى تطبقها الدول الصناعية . ويتميز هذا المطلب من سائفيه بأنه لا تتقدم به كل الدول النامية ، ومن ثم لا يلقى المساندة من جانب تلك الدول النامية التى تجنى فى الواقع منفعة من

وراء المعاملة التفضيلية على حساب الضرر الذى يلحق بزميلاتها الدول النامية التى لاتتمتع بهذه التفضيلات ★ .

ومن الطبيعى أن تمنع الدول النامية التى تستفيد من واحد أو أكثر من التفضيلات ، فى التخلي عنها . وقد أثير اقتراح فى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD عام ١٩٦٤ ، فى سبيل خلق جبهة متحدة تجمع كافة الدول النامية - ، بأن تتنازل الدول التى تحصل على تفضيلات - عن تلك التفضيلات ، فى مقابل تعويضات مالية تتحملها الدول الصناعية المتفقة معها . ولا يحتاج الامر للقول بأن المطلب (١) بأكمله سيصبح غير ذى موضوع اذا ما أزيلت الرسوم الجمركية والقيود الكمية تماما ، التى تطبقها الدول الصناعية - تمشيا مع المطالب (١) ، (٢) ، (٣) ، (٦) .

١٢ - وهناك مطلب يتعلق بإجراءات تقييد النشاطات التجارية بالنسبة لكل من مبيعات السلع من الدول الصناعية الى الدول النامية، ومشتريات الدول الصناعية من الدول النامية .

ففى كلا الاتجاهين قد يكون اثر إجراءات التقييد فى الدول الصناعية على السعر والكمية ضارا بمصالح الدول النامية .

(أ) هناك أمثلة بارزة قليلة لإجراءات التفضيلية والتمييزية ، هى :

(١) المعاملة التفضيلية التى تمنحها كل من دول السوق الأوروبية المشتركة لبعضها وللدول النامية المنتجة ؛ فى جنوب شرق أوروبا وفى أفريقيا . وبالنسبة للدول التى لا تحصل على هذه المعاملة ، قد ينجم عن مثل هذه التفضيلات نقص فى الصادرات الفعلية والمربحية وفى عملية التصنيع فيها ؛ بما يحقق صالح أعضاء السوق الأوروبية المشتركة والدول النامية المنتجة إليها .

(ب) المعاملة التفضيلية التى تمنحها الدول المنتجة للسوق الأوروبية المشتركة - للمنتجات المستوردة من أعضاء هذه السوق . فهنا التفضيل يضيق الفرصة أمام الواردات الصناعية من الدول الأخرى خارج السوق ؛ وبالتالي فرصة التصنيع عن الدول النامية .

(ج) المعاملة التفضيلية التى تمنحها كل من الدول أعضاء منطقة التجارة الحرة الأوروبية لبعضها البعض - عن المنتجات الصناعية فهذه المعاملة تقلل الفرص أمام الصادرات الصناعية الى هذه الدول الأوروبية والتأدية من الدول الأخرى خارج المنطقة . ومن ثم تقل فرصة التصنيع أمام الدول النامية .

(د) المعاملة التفضيلية فى إطار « الكومنولث » . فبالنسبة للدول الخارجية يكون الأثر تماما كالأثر الذى يقع على الدول خارج السوق الأوروبية المشتركة .

(هـ) التمييز الذى تتبناه الولايات المتحدة فى شرائها الداخلية ضد عملية تصنيع الزيوت النباتية الاستوائية .

١٣ - يجب ألا يستخدم الاتجار الحكومى فى الدول الصناعية لاضعاف المركز التجارى للمشتريين والبائعين فى الدول النامية . اذ ان من يضرهم التمييز فى الدول النامية سيطالبون ، بالطبع ، بوضع حد لهذا التمييز . ومع ذلك فقد يجدون انفسهم فى موقف متعارض مع موقف دول نامية أخرى تستفيد من المعاملة التفضيلية .

١٤ - فيما يختص بالسلع التى تصدرها الدول الصناعية ، قد تعتمد الدول النامية المنتجة لنفس السلع الى المطالبة بالا تمارس الدول الصناعية أى افرافى فى اسواقها . فاذا كانت الدول النامية تصدر مثل هذه السلع - متنافسة مع الدول الصناعية ، يتعين عليها أيضا أن تطالب الاخيرة بأن تمنع أية إعانات مباشرة أو غير مباشرة لمثل هذه الصادرات .

١٥ - كما ان حكومات الدول النامية ، عملا على :

( ا ) خلق وتدعيم نوع من الوحدة فيما بينها فى مواجهة الدول الصناعية .

(ب) تحسين فرصة النجاح امام مطالبها .

قد تجد من المناسب وهى بسبيل صياغة مطالبها ، ان تأخذ فى حساباتها درجة النمو الاقتصادى فيها . وعلى الدول الصناعية ان تمتشى مع مثل هذه المطالب على أساس الوضع الذى يتفق عليه ، والقائم على مرحلة النمو التى بلغت كل دولة . ويعنى ذلك خلق مدى للتفضيلات والتمييز من نوع جديد ، يفوق التفضيلات التاريخية أو العارضة . ويكون التوقيت فى هذه الحالة عنصرا جوهريا . ولما كان كل تفضيل يتمشى مع مرحلة معينة من النمو ، فانه يتعين تناوله بالتعديل والتجديد تبعاً لدرجة النمو الاقتصادى .

## ٢ - وجهة نظر الدول الصناعية الغربية

### ١/٢ نظرة عامة

الرجل العاقل هو الذى يعرف أكثر مايمكن من منافسيه . وتتطلع بعض حكومات الدول النامية غير المجربة الى حكومات الدول الصناعية الغربية كمجموعة من الاصدقاء الطيبين الذين لا يحرّكهم سوى الحكمة وحسب الخير .. بينما الحقيقة أن هذه الحكومات الغربية انما تعبر عن

الإفكار والغرائز والمصالح ، الرغبات والمطامع الرقة والقسوة ، الإيثار والآنانية - التي لدى شعوبها .

وكما هو الحال في الدول النامية ذاتها ، فإن الحكومات الغربية قامت لترعى مصالح شعوبها ، وهي على أحسن الفروض قد تظهر نوعاً من التعقل والتفهم لواقع المصالح الحيوية لبلادها في المدى الطويل . وقد يكون لديها قدر متواضع من المعرفة والفهم بالدول الأجنبية القريبة منها ، من أوضاعها وحاجاتها واتجاهاتها ويحتمل أن يكون لدى هذه الحكومات قدر متواضع من الاستعداد للعمل طبقاً لمبادئ تلك الدول النامية .

## ٢/٢ الجات ، والسوق الأوروبية المشتركة ،

### ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية ، ودورة كيندي

وإن فهم ردود فعل الدول الصناعية تجاه المجموعة السابقة من مطالب الدول النامية ، يكون من الأيسر بالقضاء بعض الضوء أولاً على شبكة العلاقات التجارية الدولية - التي تسود الدول الصناعية .

وكبداية فهنالك مفهوم محدد لما يسمى بالوضع المعتاد (\*) normality ، وهي عبارة تفيد ما هو كائن فعلاً وفي نفس الوقت ما يجب أن يكون . وقد وجد هذا المفهوم أفضل تعبير عنه في نصوص الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) بغض النظر عما أسفرت عنه تجربة (الجات) ، التي تعترف بأربع مبادئ أساسية للسياسة التجارية الدولية ، هي :

- ١ - التعريفات المعتدلة moderate .
- ٢ - منع القيود الكمية على التجارة .
- ٣ - العلاقات الفعالة متعددة الأطراف .
- ٤ - الصيغة العامة للدولة الأكثر رعاية ، والتي تتضمن منع أي نوع من التمييز .

---

(\*) راجع الوضع المعتاد في مجال اللدفعات الدولية .

هذه هي القواعد الملزمة التي فرضتها الاتفاقية على الاطراف المتعاقدة . وهناك استثناءات ونصوص للتهرب escape clauses للحالات الطارئة ، تخضع جميعها للرقابة المستمرة من (الجات) ، بهدف العودة في امد قريب الى الوضع المعتاد .

وبينما ترغّب كل حكومة بالحاح في أن تلتزم كل الحكومات الاخرى بتلك القواعد والى حد ما في أن تلتزم بها هي نفسها ، فانه يندر وجود دولة واحدة في العالم لاتحيد من تلك القواعد بدرجة ملحوظة .

ويشتمل كل نظام للتعريف على رسوم جمركية مبالغ فيها بل ومائعة . كما تطبق كل دولة قيودا كمية معينة . وحتى نهاية عام ١٩٥٨ ، كانت جميع الدول فيما عدا دولتين أو ثلاث ، تخضع جميع مبادلاتها التجارية للقيود الكمية ، بدون القابلية الكاملة لتحويل النقد . ويمكن الرجوع في موضوع الجات ، الى البنود التي تعالج هذه المنظمة بشيء من التوسع .

وخلال الستينات من هذا القرن ، أضحت علاقات السياسة التجارية بين الدول الصناعية الغربية محكومة بعمليات التكامل في اطار السوق الاوربية المشتركة ، ومنطقة التجارة الحرة الاوربية ، وبالجهد التي تركّزت حول خطة كيندى Kennedy Plan في سبيل تخفيف الرسوم الجمركية او الغائها كلية . هذا ولا تؤثر القيود الكمية والاتجار الحكومي الا على قدر ضئيل من تجارتها الخارجية ، بينما تكون عملاتها في الواقع متمتعة بقابلية تحويل كاملة .

كما ان سياسة الدول الصناعية للتجارة فيما بينها وتطبيقا لنص الدولة الاكثر رعاية في (الجات) ، تطبق أيضا في تجارتها مع كل الدول الاطراف في الجات ، وبالتالي مع كافة الدول النامية - خارج العالم الشيوعي . . ولو كان لها ما تريد ، فانها لا ترحب بأكثر من أن تقوم الدولة النامية باتباع ذات السلوك في سياستها التجارية الوطنية . ويميل كثير من الاقتصاديين ورجال الدولة في الغرب الى اعتبار هذا الاسلوب اصْلَح الاساليب ، بل انه يعد - في الامد الطويل - افضل سياسة ممكنة بالنسبة للدول النامية ذاتها . وهم ينظرون الى عدم اتباع هذا الاسلوب باعتباره اما نتيجة لتقص الفهم أو السلطة أو النزاهة . . أو انه نتيجة خطيرة لسوء التصرف أو للخطأ في القطاعات الاخرى : مثل سياسة الميزانية ، والسياسة الاجتماعية ، والسياسة الانمائية ، والسياسة النقدية . . .



الخ . وهذه الحجة هي أحد دواىء الشك بأن التضحيات والتنازلات .  
التي تتم لصالح الدول النامية قد لا تؤدي الى بلوغ أهدافها .

## ٣/٢ الدول الصناعية ومطالب الدول النامية

سواء قبلت حجة الدول الصناعية أم لا ، فإن الدول النامية عليها  
أن تأخذ هذه العقيلة وهذه النظرة في حساباتها عندما تفكر في ودود  
الفعل لدى تلك الدول الصناعية في مواجهة قائمة المطالب التي قد  
تقدم إليها من الدول النامية ، كما هو موضح في البنود السابقة .

ويتوقف مصير **المطلب رقم ١** (والمعلق بالمنتجات الزراعية للمناطق  
المعتدلة) على مجريات الامور داخل السوق الاوروبية المشتركة وحولها ،  
فنمو النزعة الفردية القوية يبدو انه أمر لا مفر منه . ومن ناحية أخرى  
يتعلق الأمر قبل كل شيء بالدول الصناعية ومواجهة الدول ببعضها ،  
أي أمريكا الشمالية باعتبارها منطقة تصديرية ضخمة في مواجهة أوروبا  
الغربية التي لم تعد في مجموعها منطقة مستوردة . والحقيقة أن هناك  
فرصة ضئيلة جدا في أن يتغير الاتجاه الحالي نحو التكتل بعيدا عن  
العلاقات التجارية فيما بين المنطقتين . وسيكون على الدولة النامية  
القليلة التي لديها فوائض للتصدير من تلك المنتجات التي لدى الولايات  
المتحدة أن تقاسمها فيما يتيسر الحصول عليه من امتيازات .

وتسدل التجارب الحديثة على أن **المطلب رقم ٢** المتعلق بالمنتجات  
الزراعية الاستوائية يعد اقرب الى المنطق والصواب ، رغم أن الدولة  
الصناعية التي تفرض الضرائب على بعض أو كل هذه السلع باعتبارها  
كماليات ، قد تجد من الصعب تعويض هذه الدخول من رسوم الاستيراد  
أو الضرائب الأخرى على المبيعات .

وتنسحب الحجة ذاتها على **المطلب رقم ٣** ، بشأن المواد الخام التي  
تصدرها الدول النامية أساسا . وفي حالة اضطرار الدول النامية  
المصدرة الى منافسة صادرات الدول الصناعية أو إنتاج هام لدى الدول  
المستوردة ، فإنها تجد نفسها في موقف مشابه لذلك الذي اشرنا اليه  
بالنسبة للمطلب رقم ١ .

**أما المطلب رقم ٤ :** والمتعلق بشروط التجارة ، فهو يمس موضوعا حسابيا . ويبدو من الصواب القول بأن الدول الصناعية يسودها اعتقاد بواقعية الحجج التي تسوقها الدول النامية . وأفضل من عبر عنها هو السكرتير العام لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD في عام ١٩٦٤ - راعول بريبيش ، الذي قال أنه من وجهة نظر العدالة الاقتصادية ، والمصلحة الخاصة أيضا ، فإن أرباح التجارة العالمية في الوقت الحاضر لا توزع بالعدل بين مجموعتين من الدول . وقد تعتمد الدول النامية على الاستعداد المتزايد للدول الصناعية لإعادة النظر في شروط التجارة بما يوائم المشكلة التي تثيرها . وهنا نواجه بعيوب كبيرة مازال تشوب هذا التبرير . فاولا في الدول الصناعية - نجد ان التغيرات في شروط التجارة تضر مباشرة بمصالح المستهلك بوجه عام - كما أن التنازلات تعني فرض تضحيات مادية مباشرة على جميع السكان . ويتطلب تدليل مثل هذه العقبة ، توفر درجة عالية من الايمان وبعد النظر لدى الحكومات ، وأيضا لدى شطر كبير من المواطنين الذين يعينهم الامر . ولأزال هذا الايمان غير شائع . وهو لا يوجد أساسا لان الموضوع نفسه لم يتضح تماما بالنسبة للرأي العام .

وبالإضافة الى ما ذكر ، ونتيجة منطقية له ، لم يظهر بعد أي رأى واضح على أي مستوى بشأن مايتعين على الدول الصناعية أن تفعله أن كانت هناك بالفعل أوضاع خاطئة تحتاج الى العلاج . وفي الدول النامية لا يمكن التغافل عن انه في اقتصاد قائم على نظرية السوق الحر ، وهو مانمية جميع الدول الصناعية الغربية على الأقل ، لا يوجد شيء يسمى « السعر العادل » just price . وفي إطار اقتصادياتها ، وكذلك اقتصاديات العالم الحاضر ، يكون السعر هو الأداة الموجهة للحياة الاقتصادية في مجموعها ، وبفكته ان يلعب دوره طالما أنه ناتج مباشرة عن حالة العرض والطلب ، أي العلاقة بين الإنتاج والاستهلاك ، في مكان وزمان معينين . ولا يمكن الصعوبة فقط في اقناع المؤمنين بنظرية سعر السوق بأن يتبعوا غيرها ، وإنما يعد أي سعر آخر في نظرهم انه يجلب الضرر البالغ بالإنتاج والطلب ، ومن ثم يؤدي الى اختلال خطير تتبعه خسارة تلحق بالجميع .

وبعد الاتجاه نحو **المطلب رقم ٥** (التغلب على تقلبات حصيللة النقد الاجنبى) اكثر ايجابية ، وذلك شريطة ان يكون المطلب محددا بما يوازن الأزمات المؤقتة temporary drops التي ترجع الى القوى

الخارجية عن الإرادة الاقتصادية . ويمكن لصندوق النقد الدولي أن يقوم بمثل هذه الموازنات ، طبقا لشروط أكثر ملاءمة لمواجهة حالات الطوارئ المفاجئة التي تظهر في الدول الضعيفة ماليا .

والاعتراض الرئيسى في الدول الصناعية على مثل هذا المطلب هو ان الاستجابة له تؤدي ببساطة الى شكل آخر من المساعدة المالية للتقايضة قد يخرج عن رغبة وسيطرة الدول التي تقدم المساعدة .

**أما المطلب رقم ٦ (سياسة التعريف على المنتجات الصناعية)**  
فيجىء الآن في وقته المناسب .

ان تقسيم الدول الصناعية الغربية الى كتل اقتصادية متعددة يهدد تعاونها السياسى . ولواجهة هذا الخطر ، تسير هذه الدول في تبادل الانفاء للموس أو الكلى للرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية، والتي لا يبدو أنها تفكر في حجبتها عن الاعضاء الآخرين في «الجات» — طبقا لمبدأ الدولة الأكثر رعاية في أحكام «الجات» . كما انها بدأت تدرك الأثر السلبى للنظم التقليدية للتعريف التصاعدي على اقتصاديات الدول النامية .

وبدأت هذه الدول تكتشف أنها قد تعمل لصالح الجميع في الأمد انطويل ، اذا سمحت للدول النامية بالمضى في تصنيع السلع نصف المصنوعة والسلع بسيطة التجهيز ، وأن تأخذ على عاتقها عبء موازنة هياكل الإنتاج مع هذا الوضع .

ومن الناحية الأخرى ، فإن فكرة المعاملة التفضيلية للواردات الصناعية من الدول الصناعية لا تلقى قبولا كاملا . وقد وقفت الولايات المتحدة ومعها بعض الدول الصناعية الأخرى ضد التفضيل والتمييز منذ الحرب العالمية الثانية . كما أنها بطبيعة الحال ترفض أن تفتح بابا جديدا أمام الاساليب التي رفضتها فيما سبق وترفض أن تطبقها على وارداتها منها . وتزداد المشكلة غموضا طالما كان من الصعب وضع المبدأ في صيغة قواعد قابلة للتطبيق بالاتفاق المشترك وتحت رعاية وكالة مركزية مثل «الجات» . فإذا افترضنا ، مثلا ، أن الدول الصناعية تستطيع أن تتفق على المنتجات التي تجرى معاملتها التفضيلية لصالح الدول النامية فإن الأجواء الثنائى الذى يلزم الدول الصناعية بأن تمنح الدول النامية معاملة تفضيلية لمنتجاتها التي تختارها ، سيخلق الكثير من الخلاف واللبس . أن هذا الاجراء يتطلب قبل كل شيء قدرا من الرغبة في التعاون نادرا ما يوجد عند الدول الصناعية .

**والمطلب رقم ٧ (النقل والتخزين)** ، لا يلقى معارضة كمبدأ رغم انه قد يؤدي عند تطبيقه الى مساومات شديدة . وعلى العكس فان المطالبة بحقوق تفضيلية قد تعارضها دوائر كثيرة .

**والمطلب رقم ٨ (القابلية الكاملة للتحويل)** ، توافق عليه حاليا - جميع الدول الصناعية الغربية ، لدرجة ان الدول النامية تتمتع بدرجة عالية من الحرية في الاستخدام متعدد الاطراف للنقد الاجنبي العائد من صادراتها الى تلك الدول .

**والمطلب رقم ٩ (تمويل التجارة الخارجية للدول النامية)** ، لا يصادف ايضا اى اعتراض من حيث المبدأ . وان تقديم خطة سليمة (تتضمن قيام بنك دولي بتمويل اضافي للتجارة الخارجية للدول النامية) قد يجد فرصة جيدة للنجاح . وقد يؤدي تلقائيا الى التمهيد لزيادة التمويل الخاص لهذه التجارة .

**أما المطلب رقم ١٠ (الامفادات الجمركية غير المتبادلة التي تمنحها الدول الصناعية)** فهو يبدو واقعا . ففي المفاوضات الافتتاحية بشأن خطة كيندى ، وهى خطة تهدف اساسا لمواجهة الصعوبات التى تعترض التجارة بين الدول الصناعية ذاتها ، وافقت الدول الصناعية على التخفيضات الكبيرة في التعريفات التى اقترحتها الولايات المتحدة في مواجهة زميلاتها الدول الصناعية . ويتعين ، اذا ما حازت قبولا تاما ، أن تتمم على جميع اعضاء «الجات» ، تنفيذا لمبدأ الدولة الاكثر رعاية . هذا بينما لن تنتظر الدول الصناعية من الناحية العملية اى تفضيلات مقابلة من الدول النامية .

ينفق هذا الاتجاه مع ما للدول الصناعية من قوة ، ومع الحاجة الى التنمية الداخلية في الدول النامية . ومع ذلك فان الدول الصناعية ربما لا تكون - ببساطة - مستعدة لان تتنازل عن مطلبها التقليدى للمعاملة بالمثل او بتعبير ادق امكان الحصول على امتيازات مستقبلية لقاء تنازلاتها الحالية ، فهى قد تتمم على الاعتراف المتبادل بمبدأ المعاملة بالمثل reciprocity وهى في نفس الوقت مستعدة لان تتنازل مؤقتا من حقها مقابل امتيازات تحصل عليها . وقد تقترح اوضاعا معينة تكون مستعدة على اساسها لان تمنح الدول النامية تفضيلات جمركية بدون اثاره مطالب مقابلة .

**المطلب رقم ١١ (الغاء الاجرامات التفضيلية والتمييزية التى تطبقها الدول الصناعية)** . يشير هذا المطلب مسائل محيرة . وقد سبقت الاشارة

الى انه ، يعكس كل المطالب من ١ الى ١٠ ، لا خلاف على هذا المطلب بين الدول الصناعية والدول النامية . وانما يدور الخلاف بين مجموعات متعارضة داخل كل من مجموعتي الدول الصناعية والدول النامية نفسها . لذلك يبدو من المتعذر التوصل الى حل مباشر للمشكلة ، رغم انها قد تصبح ذات يوم قابلة للحل ، نتيجة لاحداث اخرى ، وبخاصة اقرار سياسة تجارية توسعية بين الدول الصناعية ، بخفض الرسوم الجمركية فيما بينها ، الامر الذي يؤدي الى تقليل التمييز بين مجموعتي الدول الصناعية والنامية . وقد تم تخفيض التفضيلات الممنوحة من دول السوق الاوروبية الى الدول الافريقية المنتسبة اليها ، لأن دولاً معينة من اعضاء السوق الاوروبية المشتركة رفضت أن تتبع سياسة تمييزية تجاه دول أمريكا اللاتينية ودول آسيا ، التي تعد بالنسبة لها عملاء افضل بكثير من الدول الافريقية المشمولة بالتفضيل .

وادت موافقة الدول الافريقية المنتسبة على ذلك ، مع حصولها على تعويض مالي ، الى مساندة الاقتراح الذي قدمته الدول النامية غير المشمولة بالتفضيل بإلغاء التمييز الذي تتبعه السوق الاوروبية المشتركة ضدها ، على أساس قيام السوق الاوروبية المشتركة بتقديم تعويض مالي آخر لهذه الدول الافريقية . ومع ذلك فان اتفاق اعضاء السوق الاوروبية المشتركة فيما بينهم على مثل هذا الاجراء باعتباره حلاً وسطاً بين المصالح الداخلية المتعارضة ، يعد أمراً مستقلاً . وبالنسبة لبعض الدول النامية غير المشمولة بالتفضيل ، يعتبر انتظار قيام السوق الاوروبية المشتركة بمنحهم نفس المعاملة أمراً مختلفاً تماماً ، طالما ان مثل هذه الخطوة ستضعف من الروابط بين السوق الاوروبية المشتركة وبين الدول المنتسبة اليها ، وتقوى تضامن الدول النامية في وقفعتها ضد السوق الاوروبية المشتركة والدول الصناعية الاخرى .

وبالنسبة للاتار التمييزية المترتبة على قيام الاتحاد الجمركي للسوق الاوروبية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة ، فانه يمكن تخفيف هذه الآثار كنتيجة للتخفيضات اللبوسة في التعريفات بين هاتين المجموعتين (وربما الولايات المتحدة والدول الصناعية الاخرى) كما سبق شرحه .

ويتفق المطلب رقم ١٢ (اجراءات تقييد التجارة) مع اتجاهات مشابهة قوية في الدول الصناعية ذاتها . وقد احتوى ميثاق هافانا التجاري الشهير (والذي لم يوضع أبداً موضع التنفيذ ، وانما كانت

بنود: سياسته التجارية نواة للجات) ، على فصل خاص بإجراءات تقييد التجارة . وفي نفس الوقت فإن المسألة عولجت بمعرفة عدد من الدول (على انفراد) ، ثم على أساس دولي في نطاق السوق الأوروبية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية . وقد تفيد خبرتهما بهذه الجهود ذات يوم في الاهتمام الى نظام عالمي في هذا المجال .

**والمطلب رقم ١٣** (التمييز في الاتجار الحكومي) ، لا يواجه في الغالب أي اعتراض من ناحية المبدأ . ومع ذلك فإن من الصعب جعل الجهات الحكومية المعنية تستجيب لهذا المطلب ، وأن تكتشف المخالفات المحتملة وتثبتها . وهو موضوع دارج في مناقشات «الجات» ويجب على الدول النامية ، بطبيعة الحال ، أن تكون مسعدة لتواجه مطالب مشابهة من قبل الدول الصناعية ، طالما لا يوجد سبب للتنازل عن مبدأ المعاملة بالمثل .

**بالنسبة للمطلب رقم ١٤** (الافراق وامتيازات التصدير) ، نجد اتفاقا عاما على عدم قبول ، بل ومعارضة عمليات الافراق ، وغالبا ما يصعب تحديد ما إذا كان قد حدث افراق من عدمه .

أما عن إلغاء امتيازات التصدير بمعرفة الدول الصناعية ، فإن اتجاه هذه الدول ليس واضحا تماما ، أن لم يكن في النظرية ، فهذا هو الواقع . وليمكن فهم المشكلة ، يجب ألا يفتى عن البال أنه في الوقت الحاضر (أي في الستينات من هذا القرن) ، يقوم عدد قليل فقط من الدول الصناعية الغربية بمنح امتيازات التصدير في سبيل زيادة الصادرات (❖) .

وغالبا ما تكون الدوافع وراء امتيازات التصدير إما التخلص من فائض الإنتاج ، الناجم عن سياسة زراعية وطنية أملت لها اعتبارات سياسية ، بأقل تكلفة ممكنة ، أو بأن تموض الفروق بين أسعار السوق العالمية وبين الأسعار الداخلية العالية بشكل مصطنع . وفي أي من الحالتين ، تعمل الحكومات المعنية تحت ضغط القوى المحلية التي تستطيع التحكم فيها . وتحت الظروف الحالية لا يصح إعدام الفائض في الحاصلات الزراعية بينما توجد حاجة ماسة إليها في أماكن أخرى ترحب تماما بها إذا ما قدمت بشروط تتفق مع القوة الشرائية المحلية ، أو في شكل معونة للتنمية . وتوجد بالطبع في جميع الدول الصناعية التي لديها فوائض مستمرة ، قوى تعمل على إزالة الاختلال الداخلي بين العرض والمطلب

---

(❖) وقد يصح هنا القول حتى بالنسبة للولايات المتحدة ، رغم أن مشاكل ميزان المدفوعات تجعلها ترحب بأي إضافة إلى مصطلحاتها بالنقد الأجنبي .

مما يتكلف كثيرا . رفى نفس الوقت ، فان افضل مايمكن عمله لصالح الدول النامية التى لديها صادرات من نفس الاصناف ، هو الاستثمار فى دعم الاجراءات التى بدأها منظمة الاغذية والزراعة لتحديد وتوقيت وتوزيع الصادرات التى تلقى دعما فى حالات الطوارئ ، حتى لا تسبب الا اقل قدر من الارباك التجارى فى السوق العالمى .

**المطلب رقم ١٥ والاخير** (التنسيق النوعى والكمى والزمنى لتنازلات السياسة التجارية حسب المراحل المتعددة للتنمية الاقتصادية) :

ونادرا مايشير هذا المطلب معارضة جديدة من جانب الدول الصناعية فيما عدا الشكوك التى قد تنشأ لديها بالنسبة للمفهوم ولطريقة تحقق مثل هذا المشروع . كما أن الدول النامية يجب ان تذكر مرة اخرى أن الدول الصناعية فى الغرب قد بلغت مستواها الحالى فى ظل الاقتصاد الحر . وعلى نقىض ذلك فان المشروع الذى يستهدفه المطلب رقم ١٥ يتطلب قدرا من التخطيط الاقتصادى والنظام الاقتصادى الجماعى ، لكى يعطى نتائج معقولة توجد فى الدول الصناعية الغربية ولكنها لا توجد فى دول هامة كالولايات المتحدة وجمهورية المانيا الاتحادية .

وبالإضافة الى ذلك ، فانه حتى لو امكن الاتفاق على مفهوم عام ، فان تحقيقه يتوقف على القيادة التى تتمتع بسلطة كبيرة تعالئ دستوريا - اللجنة التنفيذية للسوق الاوربية المشتركة ، وليست العسكرية التنفيذية للجأت . وهنا يتعين على الدول الصناعية التى تتبع نظام المنشأة الحرة ان تطبق القواعد التجارية المتميزة للسياسة التى يفرضها المشروع والتى تقوم بتطبيقها السلطة الدستورية العامة ، بينما لالتزم الدول النامية بذلك .

### ب - العلاقات مع الدول الصناعية الشيوعية

عندما نطرق هذا الموضوع ، نفضل الرجوع الى ماسبق ذكره من ان اقتصاديات الدول الشيوعية تعد تابعة للاعتبارات والاهداف السياسية للدولة .

بينما اذا رجعنا الى المنطق الاقتصادى بعد ذلك ، لوجدنا ان الدول الشيوعية قد تخرج فى أى لحظة من هذا الخط لمواجهة ظروف سياسية قاهرة .

ونتناول هنا علاقات السياسة التجارية بين الدول النامية وبين الدول الصناعية الشيوعية ، على أساس مجموعة المطالب التي سبق عرضها كما تناولنا فيما سبق العلاقات بين الدول النامية والدول الصناعية الغربية . وتشتمل مجموعة الدول الشيوعية التي تعنى بدراساتها ، على الاتحاد السوفيتي ، تشيكوسلوفاكيا ، ألمانيا الشرقية ، المجر ، بولندا . الى جانب الصين .

فيما يتعلق بالمطالب ١ ، ٢ ، ٣ ، ٦ ، بشأن التعريفات والحصص ، فقد أشرنا الى أن تفضيلات التعريف والحصص تؤدي ثمارها عندما تمنحها الدول النامية للدول الشيوعية ، إلا أن ما تقدمه الدول الشيوعية في مقابل ذلك يتضمن مجرد التزامات تعاقدية منتظمة ، لشراء أو توريد سلع محددة . والدول الشيوعية إذ تواجه بمثل هذه المطالب من جانب الدول النامية ، قد تطالب بالالتزامات تعاقدية مقابلة ، وبذلك يتحول التبادل التجاري في كلا الاتجاهين الى مستوى الاتجار الحكومي . وقد شرحنا بالتفصيل جوانب مثل هذا الاتجار الحكومي مع الدول الشيوعية . وكحل وسط ، فإن الدول الشيوعية قد ترضى بالتفضيلات الجمركية و/أو امتيازات الحصص التي تحصل عليها من الدول غير الشيوعية المتعاملة معها . لكنها قد تعلق تنفيذها لالتزاماتها التعاقدية شراء وبيعاً على قيام تلك الدول فعلاً بالتصدير اليها (أو الاستيراد منها ، حسب الحالة) .

والهدف المعلن الذي شرحناه في المطلب رقم ٦ ، وهو الإسراع في التصنيع عن طريق تيسير تصدير السلع المصنوعة وبخاصة تلك التي تناسب الطاقة الانتاجية للدول النامية ، يتطلب الخروج عن المفهوم الشيوعي العام للتجارة الخارجية باعتبارها وسيلة تكفل استيراد الحاجات الضرورية كالخامات والأغذية والمعدات الحديثة . وهي حصيلة جهود البحث الأوروبية ، ثم السلع الضرورية لمقابلة الاختناقات الطارئة عن طريق التصدير . ولما كانت الدول الشيوعية تحجم عن ربط اقتصادياتها المخططة بعوامل اجنبية خارجة عن سيطرتها ، فانها لاتخرج من هذا المبدأ لجرد اعتبارات تجارية بحتة .

**المطلب رقم ٤ (شروط التجارة)** يتعلق بالدول الشيوعية بنفس القدر الذي تهتم به الدول الصناعية الغربية . وفي ضوء المصالح المادية الحيوية ، لا يمكن لرد فعل الدول الشيوعية ان يختلف عن رد فعل



الدول الصناعية غير الشيوعية . وعموما فهناك اختلاف جوهري بين المعسكرين : يتمثل في أن تحديد الاسعار بواسطة جهاز مركزي ، بعيدا عن اسعار السوق ، يتناسب تماما مع المبادئ الشيوعية . ولا تواجه الدول الشيوعية أية عقبات في سبيل تطبيق هذه الاسعار على تجارتها الخارجية لفترة طويلة من الزمن . ومن ثم فانه كما سبق ايضاحه تسترشد الدول الشيوعية في سياساتها التجارية بأسعار السوق الغربي ، ثم تقوم بتعديل الاسعار في حالة العقود طويلة الاجل . وبهذه المناسبة فان الدول النامية وهي بصدد التعامل مع الدول الشيوعية ، عليها أن تتذكر أن شروط التجارة تعنى علاقة بين متغيرين اثنين هما أسعار التصدير وأسعار الاستيراد . وفي هذا الشكل من التبادل التجاري لا تكون شروط التصدير «جيدة» في حد ذاتها ، وانما تكون افضلتها فقط اذا ما قورنت بشروط الاستيراد المقابلة لها .

**المطلب رقم ٥** (التغلب على تقلبات مائدات النقد الاجنبي) ، يمكن ايضا التقدم به الى الدول الشيوعية . ومع ذلك لا تعرف الدول الشيوعية ، حتى فيما بينها أى ترتيب مشابه ، فيما عدا منح الائتمانات المعتادة . ومن غير المتصور في الظروف الحاضرة أن يكون الانحداد السوفيتي والدول الشيوعية الاخرى مستعدين لمثل هذا القدر من التعاون في السياسة المالية والتجارية مع الدول الصناعية الغربية عن طريق هيئة معينة ، وهو تعاون يقتضيه تنفيذ هذا المطلب للدول النامية .

**المطلب رقم ٧** (النقل والتخزين) يخص ايضا الدول الشيوعية بقدر ما يتعلق بالدول الصناعية . بل ان رد فعل الدول الشيوعية لهذا المطلب ، على الاسس الاقتصادية ، لا يجب أن يخالف رد فعل الدول الصناعية الغربية له .

ومن وجهة نظر الدول النامية ، فان **المطلب رقم ٨** (القابلية الكاملة للتحويل) يخص ايضا الدول الشيوعية . ولا يعنى ذلك قابلية النقد للتحويل ، وانما ان تؤدي الدول الشيوعية مدفوعاتها بواسطة عملات غريبة قابلة للتحويل . وبالنسبة للسلع الحيوية للدول الشيوعية ، فان هذه الدول توافق على تلك الشروط ، في حدود مواردها من النقد الاجنبي أو انتاجها من الذهب ، أو الا فاتها عادة ماتصمم على

التبادل التجارى الثنائى المتوازن . وهى تفعل ذلك حتى فى العلاقات التجارية فيما بينها . ويمكن أن تكون الخطوة الاولى قابلية تبادل الارصدة بين دولة شيوعية وأخرى ، بما يكفل على سبيل المثال ، أن تقوم متحصلات الصادرات الى روسيا بتسديد المدفوعات الى بولندا . وكخطوة تالية قد تتفق تلك الدول على اجراء تسويات دورية للارصدة بواسطة عملات قريبة قابلة للتحويل ، وهو غالبا ما يتم على أساس متبادل . وبخاصة عندما تتوقع ميلا ايجابيا فى الميزان لصالحها .

ومن المؤكد أن الدول الشيوعية لاستطيع تأييد **المطلب رقم ٩** فيما يتعلق بتحويل التجارة الخارجية للدول النامية مع الدول غير الشيوعية . ومن ناحية أخرى يبدو من المعقول أن توافق دولة شيوعية أو أخرى على تقديم الثمان من جانب واحد بما يسمح للدول النامية بأن تشتري السلع الشيوعية مقدما وقبل أن تقوم هى بالتصدير .

وثمة مطلب آخر ، بإمكان استخدام الائتمانات الروسية أيضا لتغطية الواردات من دول شيوعية أخرى . وهنا يلزم توفر درجة من التعاون الاقتصادى والمالى فيما بين الدول الشيوعية ، الامر الذى لا يبدو أنه متوفر تماما فى وقتنا هذا .

#### **المطلب ١٠ (الامتيازات غير المتقابلة)**

##### **والمطلب ١١ (عدم التمييز)**

##### **والمطلب ١٢ ( اجراءات القيود على المعاملات )**

كلها لاتعنى الدول الشيوعية بقدر يذكر . ذلك أن الاتفاقات المتعلقة بعدم التمييز أو باجراءات قيود المعاملات يكون لها معناها اذا مااستهدفت تنظيم الانشطة التجارية لمنشآت القطاع الخاص ، بينما يصعب أن تلزم المؤسسات الحكومية بشكل فعال بتوجيه انشطتها التجارية . وينطبق هذا التناقض أيضا على **المطلب رقم ١٣** (عدم التمييز فى الاتجار الحكومى ) . ومع ذلك فان على الدول النامية ان تصر على مبدأ عدم التمييز . وقد يتعلم تصور أن تقوم الهيئات العامة الشيوعية بالتجارة الخارجية على أسس منطقية اقتصادية بحتة ، وإن كان هذا ينطبق على الاتجار الحكومى فى الغرب بدرجة أقل .

**المطلب ١٤ (الاغراق) .** وهو أيضا ليس شرطا للتعامل مع الدول

الشيوعية ، طالما أن أنظمة التسعير الداخلية عندها لا تقوم على أساس اقتصادي بحت . (وإن كانت تسير بشكل عام في هذا الاتجاه) وبذلك فإنه لا مجال للمقارنة المنطقية بين الأسعار الداخلية الشيوعية والأسعار العالمية .

**المطلب ١٥** (مواعمة امتيازات السياسة التجارية مع مراحل النمو الاقتصادي) يصلح أيضا للدول الشيوعية . ومع ذلك فإن رد الفعل الشيوعي العام لهذا المطلب قد يكون سلبيا كرد الفعل في مواجهة المطلب ٥ (بالتغلب على تقلبات عائدات النقد الأجنبي) . وكلا المطلبين يتضمن تخطيطا اقتصاديا عالميا شبه حر ، يقوم على أساس بلورة نظام اقتصادي عالمي ، ليس حرا تماما وإن لم يكن شيوعيا أيضا . ولاتحول هذه الحاجة بالضرورة دون موافقة الدول الشيوعية على المبدأ ، لكن تنفيذها سيكشف فورا عن الآراء المتعارضة تماما فيما بين الدول الشيوعية والدول الصناعية الغربية بينما تتراوح آراء الدول النامية المختلفة بين هذا وذاك .

وهنا يجب أن نبرز أن الصورة الواقعية بالنسبة للمطلب رقم ١٥ ليست زاهية بالقدر الذي قد توحى به الفقرات السابقة . ولما كانت تجارة الدول الشيوعية مع معظم الدول النامية تعد محدودة نسبيا، فإن وجهة نظر الدول الشيوعية لن يكون لها وزن في منع الدول الصناعية الغربية من اتخاذ الإجراء المناسب الذي ترغب فيه . كما لا يمكن للدول الشيوعية أن تتدخل بجدية في مثل هذا الإجراء إذا تم اتخاذه فعلا .

ويشير موضوع التجارة مع الدول الشيوعية مطلباً جديدا هو **المطلب ١٦** ، الذي لا يوجد مبرر قوي لطلبه من الدول الصناعية الغربية. ويتعلق هذا المطلب بالظروف الخاصة الناجمة عن احتكار الدولة للتجارة في الدول الشيوعية وارتباطها الفعلي بالدولة . وقد سبق عرض عدة مظاهر لهذا الموقف عندما تحدثنا عن الاتجار الحكومي ، وكذلك فيما يتعلق بالمطالب ١ ، ٢ ، ٣ ، ٥ .

ومن اللازم تناول مشكلة النفوذ الأجنبي والتدخل في المؤسسات الوطنية والأنشطة الداخلية ، وذلك ، وبصفة مبثنية ، على المستوى المحلي وبشكل مستقل عن السياسة الخارجية والاقتصادية والتجارية. ومع ذلك فإنه يجب المطالبة المشروعة بقبول الدول الشيوعية للاحتياجات التي تتخذ لمواجهة التدخل أو استغلال العوامل الاقتصادية والعلاقات التجارية لأغراض سياسية .

## ج - العلاقات التجارية بين الدول النامية

يمكن تناول هذا الموضوع في شكل سؤال ، ماهى المطالب - على مستوى علاقات السياسة التجارية فيما بين الدول - التى يهم دولة نامية (ا) ان تتقدم بها الى الدول النامية الاخرى (ب) .. الى (ى) ، والتى يمكن يشء من المنطق ، الاستجابة اليها .

ويتضمن هذا السؤال ذاته ان الدول النامية الاخرى قد تتقدم بمطالب مماثلة قد تكون الدولة (ا) عاجزة عن ان تأخذها فى الاعتبار .

### ١ - التعاون بدلا من التعارض

تقوم العلاقات التجارية الحالية فيما بين الدول النامية ، رغم انها قد تكون محدودة ، على أساس الاختلافات فى الهياكل الاقتصادية العامة وفى تكاليف الانتاج . وهنا نجد أن المطالب المتبادلة لا تختلف عن تلك التى تتقدم بها الدول النامية الى الدول الصناعية . وفى هذه الحالة تكون الدول النامية هى الاخرى مهتمة باختصار العقبات التى تعوق تجارتها ، سواء تمثلت فى الرسوم الجمركية أو القيود الكمية . وعلى كل غيبينما يمكن للدول الصناعية التى تتمتع ، بحكم قوتها الاقتصادية بدرجة عالية من القدرة على التكيف الفنى ومن السيولة المالىة - ان تتقبل مبدا عدم المعاملة بالمثل من جانب الدول النامية ، فان هذا المبدأ لا يمكن تطبيقه فيما بين الدول النامية بعضها البعض .

وفى أغلب الحالات تكون الخواجز التجارية التى تفرضها الدولة (ب) على الصادرات الآتية من الدولة (ا) ذات آثار بالغة الضرر على الدولة (ا) ، وكذلك الحال بالنسبة للجواجز التى لدى الدولة (ا) فى مواجهة صادرات الدولة (ب) . ونتيجة ذلك أن على الدول النامية ، ولمصلحتها الخاصة ، أن تكون أكثر حرصاً عند معالجتها للتعريفات والحصص فى تجارتها المتبادلة فيما بينها .. مما اعتادته فى تجارتها مع الدول الصناعية . فهى قد تتسبب - ببساطة - فى اضرار كبيرة لاقتصاديات دول نامية أخرى لاندك بحكم نقص قدرتها على التكيف ( التى تتمتع بها الدول الصناعية ) ، سوى التصرف بشكل يجلب المزيد من الضرر . ولكن خطورة هذا الموقف فى أنه يؤثر على سياسة التنمية ، فقد يتناسب التوسع الداخلى فى زراعة الارز تماما مع خطة التنمية فى سيلان ويؤدى الى دعم سريع ملموس لميزان مدفوعاتها ، بينما

يؤدي انخفاض وارداتها من الارز - نتيجة لذلك الى اصابة بورما بضرر شديد يؤدي لاختلال ميزان مدفوعاتها .

والخلاصة هي أن مشاكل السيادة التجارية ، التي تظهر بين الدول النامية ، يمكنها أن تجد حلا منطقيا فقط اذا ماوفرت درجة معينة من التنسيق بين سياسات التنمية ، ليس فقط على أساس ثنائي، وانما على أساس ثلاثي أو اقليمي أيضا . وإن ضعف الاهمية النسبية الحالية للتجارة فيما بين الدول النامية ، هي التي ادت لعدم الاهتمام الكافي بهذا الامر . وقد تولى مؤتمر التنمية والتجارة للامم المتحدة «الاونكتاد» هذه المشكلة بالمعالجة منذ عام ١٩٦٤ .

## ٢ - التفضيلات التجارية Trade Preferences

يؤدي انشاء خطوط جديدة للإنتاج المحلي باستخدام الاجراءات الحمائية ، الى خلق مشكلة متميزة وإن كانت تتصل بهذه الاجراءات . فبينما تكفل هذه الاجراءات الحماية تجاه الدول الصناعية ذات المنتجات شديدة المنافسة ، فانها تموق أيضا الاستيراد من الدول النامية الأخرى . وهي في مجال العلاقات الاقتصادية بين الدول النامية قد يؤدي الى واد الفرص الطبيعية لانشاء الوحدات الانتاجية الكبيرة . كما قد يترتب عليها أن تتحرك بعض الدول النامية اقتصاديا نحو المزيد من التقارب مع الدول الصناعية التي تكون أكثر استعدادا لفتح أسواقها للمنتجات الجديدة .

ولحسن الحظ فإن التنسيق يفتح الطريق أيضا أمام أسلوب لحل المشكلة فلز فرضنا في الموقف (١) أن هناك حواجز حماية مالية أعلى بكثير من أسعار السوق العالمية :

١ - في الدولة (أ) ينتج المصنع م (أ) السلع (س) ، بينما تستورد السلع (ص) ، ( ي) بأسعار السوق العالمية من الدول الصناعية .

٢ - في نفس الوقت ، في الدولة (ب) ينتج م (ب) السلع (ص) ، بينما تستورد السلع (س) و (ي) ، بأسعار السوق العالمية من الدول الصناعية .

٣ - وفي الوقت ذاته أيضا ، في الدولة (ج) ، ينتج المصنع م (ج) السلع

(ي) بينما نستورد السلع (س) ، (ص) بأسعار السوق العالمية من الدول الصناعية .

ولنقارن الموقف (١) بالموقف (٢) حيث يتم تبادل التفضيلات في التعريفات أو في الحصص ، فتقوم كل من المصانع م (أ) ، م ب ، م ج بتغطية حاجات الدول الثلاثة جميعها ، وتستورد كل دولة السلع الأخرى التي تحتاجها (١) تستورد السلعتين ص ، ي . و ب تستورد السلعتين س ، ي - و ج تستورد السلعتين س ، ص من الدولتين الأخرين . ويسبب التوسع في الإنتاج ، يمكن لكل دولة أن تتاجر في إنتاجها. وتصدره بأقل من السعر الوارد في الموقف (١) . وإن كان أعلى من أسعار السوق العالمية ، بينما تستورد المنتجات الأجنبية بأعلى من أسعار السوق العالمية أيضا وقد تكون النتيجة انه في إحدى هذه الدول أو في اثنتين منها أو فيها جميعا ، يكون خفض تكلفة إنتاجها أكبر من الأسعار العالمية لكلا المنتجين المستوردين .

ويستلزم الانتقال من الموقف (١) الى الموقف (٢) ، أن تطبق الدول أ ، ب ، ج تعريفات تفضيلية أو امتيازات حصصية ملموسة لا تطبقها على الدول الأخرى (الصناعية) ، أو قيام منطقة تجارة حرة أو اتحاد جمركي . ولسوء الحظ أن أحكام الجات تمنع حاليا منح المعاملة التفضيلية وهي أبسط بكثير من إقامة منطقة للتجارة الحرة أو اتحاد جمركي . ونتجه الكثير من الآراء الى تحييد إعادة النظر في هذه الأحكام بأسرع وقت . وقد يرد على ذلك بأن الجات نصت على مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية ، ولذا أقرت أشكالاً من التعاون تناسب تماما وتستجيب لاحتياجات الدول الصناعية ، بينما نبذت تلك الأشكال التي تخدم التعاون السليم بين الدول النامية . وبعد التقدم البطيء الذي أحرزته منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية LATA تعبيرا عن هذا النظام الذي أنشئ في وقت كانت فيه الدول الصناعية تعطي اهتماما محدودا للدول النامية ، بل إن الدول النامية ذاتها لم تكن تعرف إلا القليل عن أحوالها واحتياجاتها .

بالنسبة لأسلوب تطبيق التفضيلات فإن الطرق العديدة التي اتبعت في الكومنولث والسوق الأوروبية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الأوروبية ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية معروفة جميعها . وعلى كل فئمة نظام آخر يمكن تصوره فيما يلي : لو أخذنا المثال السابق ، نجد أن الدولتين ب ، ج إذا ما منحتا الدولة (أ) - على

أساس إقامة مشروع صناعى سليم - معاملة تفضيلية معينة عن سلع معينة ، وربما عن كميات محددة ، في مقابل قيام الدول أ ، ج . . الخ بمنح الدولة (ب) امتيازاً مشابهاً لمشروع ينشأ في الدولة ب . فإن هذا الاجراء يتطلب تنسيقاً وثيقاً لسياسات التنمية القومية ، وإن أمكن قديراً معيناً من التخطيط المشترك .

### ٣ - دور الاتجار الحكومى في التجارة بين الدول النامية

يشير الاتجار الحكومى مجموعتين من المشاكل . ففيما يخص بالسلوك الفعلى وسياسة هيئات الاتجار الحكومى ، لاحتاج الى كثير يضاف الى ماسبق لنا قوله .

فالدولة (أ) عندما تتعامل مع هيئة اتجار حكومى في الدولة (ب) أو (ج) ، عليها أن تطلب منها ، أو من الحكومة نفسها ، أن تسيّر في نشاطها على المبادئ التى ذكرناها .

ومع ذلك فانه تفادياً لما قد ينجم من خيبة أمل أو اخفاق أو سوء فهم أو جسدل ، يكون على الدولة ( أ ) أن تراعى انه حتى مع ان سياستها التجارية تتضمن امتيازات (تعريفية أو حصصية) ملغوسة بان الارتباط الملموس هو الذى يمكن الحصول عليه بامتيازات مقابلة من هيئات الاتجار الحكومى الاجنبية .

والمجموعة الثانية من المشاكل تتعلق بأسلوب الاتجار الحكومى . وقد عولجت هذه المشاكل عند الحديث عن الاتجار الحكومى .

### ٤ - التسويات المالية

هناك تشابه كبير بين قضية التسويات المالية بين الدول النامية ومشاكل التعريف والحصص - ولا توجد مشكلة اذا كانت العملة قابلة للتحويل بلا قيد أو شرط ، أو عندما تؤدى المدفوعات بعملات اجنبية قابلة للتحويل . فاذا لم يكن الامر كذلك فانه يتعين على الدول النامية أن تراعى أن أية عقبة تفرض على الآخرين تعود عليها بالضرر ، والعكس صحيح . وفى وقتنا هذا ، تسمى الحكومة عادة الى مواجهة

الصعوبات التي تقابل ميزان مدفوعاتها وإن تقاوم أو تحبط العوائق الأجنبية بقدر استطاعتها . وبدلاً من ذلك فإن على حكومات الدول النامية وكذلك الدول الصناعية ، أن تدرك الارتباط السائد بين مصاعب مدفوعاتها ، وإن تقبل هذا الارتباط باعتباره شبكة من المسؤوليات المتبادلة . وسنعرض لهذه المسألة بتوسع في الفصل ٦ عن المدفوعات الدولية .

وتنطبق نفس المسؤولية على موضوع تمويل التجارة بين الدول النامية . وقد سبق أن اقترحنا أن يطلب إلى الدول الصناعية القيام بهذا التمويل أو مساعدته ، مثلاً عن طريق مؤسسة دولية جديدة . وفي نفس الوقت يتعين على الدول النامية نفسها أن تدرك أن كلا منها قد تواجه صعوبة في تحمل عبء التمويل . لذلك فإنه بينما يتعين عليها أن تتحمل هذا العبء ، لن يجدي أن تحاول القضاء على بعضها بلا مبالاة .

#### ٥ - ما يتبع أداء الإجراءات التمييزية من قبل الدول الصناعية ، ومواءمة امتيازات السياسة التجارية :

سبق أن عالجتنا بشيء من التفصيل الجدل الذي ثار بين الدول النامية نتيجة الإجراءات التمييزية التي تمارسها الدول الصناعية . وكان كذلك بمرور الحديث عن علاقات السياسة التجارية بين الدول النامية والدول الصناعية . وأوضحنا أن هذا النوع من التمييز هو أساساً أثر جانبي للاختلافات بين الدول الصناعية ، وأنه بهذا النوع سيختف، بمجرد اختفاء تلك الاختلافات . والمشكلة الكبرى هي أن الفجوة التي تفصل بين الدول النامية والناجمة عن التمييز الذي تمارسه الدول الصناعية ، تؤدي لاضعاف التضامن بينها ، رغم أهميته الكبرى لحل الكثير من المشاكل المشتركة الأخرى .

ولاكمال هذا الفصل ، نذكر القارئ باقتراح مواءمة امتيازات السياسة التجارية التي تتبعها الدول الصناعية مع مراحل النمو الاقتصادي في الدول النامية وهذا الاقتراح جدير بالاختبار الدقيق من جانب الدول النامية . وعلى كل فإنه كما سبقنا الإشارة ، قد تؤدي هذه الخطوة إلى بث عامل جديد من عوامل الشقاق في معسكر الدول



النامية ، والى تقوية اعتمادا كل منها تجاريا على واحدة أو أخرى من الدول الصناعية . ويمكن تفادي هذا التهديد أو الحد منه بإيجاد قدر ملموس من النظام والتضامن بين الدول النامية ذاتها ، الأمر الذى يتطلب بدوره توفر شيء من التفاهم العالمى على الخطوط العريضة للنمو الاقتصادى العالمى والتنمية الدولية فى المستقبل .

#### قسم ٤ - أساليب السياسة التجارية الدولية

##### ( ١ ) الثنائية وتمدد الأطراف

#### ١ - الأسواق التاريخية للمفاوضات الثنائية

تمثل الطريقة التقليدية لتعديل ومواءمة السياسات التجارية الوطنية للدول ، فى المفاوضات المباشرة بين الدولتين المعنيتين . هذه هى الطريقة الثنائية التى تؤدى عن طريق المفاوضات الثنائية ، الى معاهدة ثنائية للتجارة أو الى اتفاق ثنائى أوسع وأسرع .

وتعد الثنائية تعبيرا جديدا يميز بين الاتصال الذى يتم بين دولة ودولة ، وبين الطريقة الحديثة متعددة الأطراف ، حيث تعنى الجماعية أن يتم التفاوض بين مجموعة من الدول ، توصل الى اتفاقية متعددة الأطراف تربط بها على السواء كافة الدول المنتمة للمجموعة . ومن أمثلة هذه الاتفاقيات ، الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) ، وصندوق النقد الدولى والسوق الأوروبية المشتركة ... الخ .

وفى المجال الاقتصادى توجد اتفاقية جماعية ، او اتفاقيتين ، منذ القرن التاسع عشر ، مثل الاتحاد الدولى للبريد بمدينة «برن» الذى تأسس سنة ١٨٧٤ .

أما فى مجال السياسة التجارية ، فلم تكن ثمة اتفاقيات تذكر قبل الحرب العالمية الاولى .

وقد استمرت الأساليب الثنائية تلعب دورا كبيرا حتى قيام الحرب العالمية الثانية ، إلا أن أسس الدور الكبير الذى اضطلعت به الأساليب الجماعية بعد عام ١٩٤٥ ، تم ارساؤها فى فترة ما بين

الحربين . وهى تعكس التطور ، الذى حفزته تجارب اقتصاديات الحرب خلال الحرب العالمية الاولى ، والقوضى الاقتصادية التى تلت الحرب ، ثم أزمة الاقتصاد العالمى فى الثلاثينات ، والذى برز فى مفهوم ووضع الحكومة ووظائفها فى الحياة الاقتصادية للدولة .

واسم هذا التطور يتولى الدولة مسئوليات كبيرة عن العمالة الكاملة وتوزيع الدخل والنمو الاقتصادى ، اقترن بتدخل مباشر للدولة فى أنشطة الانتاج والتجارة سواء من طريق التشريع أو الاساليب الادارية .

## ٢ - تدخل الدولة والمفاوضات متعددة الاطراف

وفى مجال الاقتصاد الخارجى ، أدت زيادة تدخل الحكومة وتعدد الاهداف الاقتصادية ، الى تضاعف التناقضات بين السياسات التجارية الوطنية المتشابهة ، ثم الى زيادة اثرها السلبى على العلاقات الاقتصادية الدولية . وظهرت حاجة ملحة الى عمليات توفيق وتعديل بين تلك السياسات ، بينما تزايدت الاتصالات الثنائية فى مجال السياسة التجارية ، اثنى بين الدولة (ا) والدولة (ب) ثم بين (ا) ، ب ، ج) . الخ . حتى وجدت الدول نفسها وقد أصبحت وهى منفردة أقل قدرة على اجراء عمليات التوفيق اللازمة بواسطة المفاوضات الثنائية دون غيرها .

وسواء كانت المفاوضات الثنائية قد أصبحت عقيمة بسبب العودة الى علاقات السياسة التجارية فى اتجاهات أخرى ، الامر الذى جعل لها نتائج غير مشجعة ، أو أن المشاكل أصبحت من المتعذر حلها الا باشتراك عدة دول ، فان ذلك كله يدعو الى اصلاح نظام المدفوعات الدولية والنظام النقدى الدولى .

وهنا ، تكمن جذور التحول المدهل نحو الجماعية فى علاقات السياسة التجارية الدولية والذى ظهر منذ عام ١٩٤٥ كحركة تمثلت فى الاتفاقات الدولية والهيئات الدولية التى تقوم بتنفيذ هذه الاتفاقيات والاشراف عليها ومتابعتها .

وقد نشأت الجماعية بين الدول الصناعية الغربية - استجابة لظروفها الخاصة ، كما أنها كانت ولا تزال تشكل ركيزة هذا المبدأ . ويفض النظر عن هذه النشأة ، فان هذه الحركة أدت بالفعل فى مجال

السياسة التجارية وما وراءها الى بداية عهد من التعاون الاقتصادي الدولي ، لا بد وان يعود بالنفع أيضا على الدول النامية وعلى النمو الاقتصادي للعالم اجمع .

## ٢ - تعدد الأطراف في التجارة والمدفوعات :

لكي نمنع اللبس ، يجب الإشارة الى وجود عدة تعبيرات هي : التجارة متعددة الأطراف ، والمدفوعات متعددة الأطراف . ولتعبير « الجماعية » أو « تعدد الأطراف » مفهوم اقتصادي يتميز عن المفهوم القانوني الذي يستخدم في المواثيق والاتحادات بالشكل الذي سبق ايضاحه في البند السابق .

أما المدفوعات متعددة الاطراف فسياتي عرضها بالتفصيل . وبكفي هنا أن نقرر أن هذا التعبير يعني نظاما للمدفوعات الدولية يمكن المستفيد في الدولة أ بالمدفوعات من عمله الدولة ب ، أن يحصل هذه المبالغ الى عملات الدول الاخرى ج ، د ... الخ وبالتالي يصبح في امكانه استخدام هذه المتحصلات في الدفع الى الدول ج ، د ، ... الخ .

وبالعكس ، فان اتفاق الدفع الثنائي يعني أن الدولة (أ) يمكنها أن تستخدم عملات الدولة (ب) في مدفوعاتها الى الدولة (ب) فقط .

أما « التجارة متعددة الاطراف » فهي تعبير يشوبه بعض الغموض اذ انها تترتب على المدفوعات متعددة الاطراف . فيمكن للمتحصلات من صادرات الدولة (أ) الى الدولة (ب) أن تستخدم - بفضل قابلية عملة الدولة (ب) للتحويل - في دفع ثمن الواردات من الدول ج ، د ... الخ . ويمكن للدولة (أ) بناء على ذلك أن تصدر الى ب وتستورد من ج .

وبالعكس فان التجارة الثنائية تعني أن متحصلات صادرات الدولة (أ) بعملة الدولة (ب) ، يمكن استخدامها فقط لدفع ثمن الواردات من الدولة (ب) نفسها ، فالدولة (أ) عندما تصدر الى (ب) ، عليها أن تستورد في نفس الوقت من (ب) .

يقال ان هناك ثنائية نقدية وتجارية كاملة ، عندما يتفق (أ) ،

(ب) على أن تمتنع كل منهما ، عن طريق عدم قابلية التحويل ، عن استخدام متحصلات التجارة فيما بينهما في دولة ثالثة .

وبعد الاتفاق ثنائيا جزئيا عندما تستطيع الدولة (ا) - مع عدم قابلية عملة (ب) للتحويل ، أن تستخدم حصيلة صادراتها الى (ب) فقط في الدفع والاستيراد من الدولة (ب) ، بينما تستطيع (ب) أيضا أن تستخدم حصيلة صادراتها الى (ا) ، وبفضل قابلية عمله (ا) للتحويل ، في الدفع والاستيراد من الدول الأخرى ج . د . د . الخ .

والخلاصة : أن «الثنائية» تتضمن بالنسبة للدولة (ا) توازنا في مدفوعاتها ، وبالتالي في تجارتها ، بالإضافة الى العمليات الرأسمالية . . . الخ ، فيما بينها وبين العالم الخارجي أجمع ، ولكن ليس بالضرورة فيما بينها وبين دول أجنبية معينة .

وينطوي الاتفاق الثنائي المتكامل على توازن في المدفوعات وبالتالي في التجارة ، بين أي دولتين . أما الثنائية الجزئية فانها قد تشجع الدولة (ا) ، ذات العملة القابلة للتحويل - على خفض صادراتها الى (ب) حتى تمنع تجميد مبالغ كبيرة من عملة (ب) غير القابلة للتحويل ، وبالتالي لكي تحقق توازنا ثنائيا في المدفوعات وفي التجارة . . الخ . مع الدولة (ب) . وفي نفس الوقت تعود العلاقات الاقتصادية مع (ا) على (ب) بمزايا الاتفاق الجماعي للتجارة والدفع ، بالرغم من عدم قابلية عملة (ب) للتحويل .

#### (ب) الأساليب الثنائية

في هذا الفصل ، والتالى له ، ينظر الى الجماعية والثنائية بمعناها القانوني الذي سبق تعريفه .

#### ١ - مفاوضات التعريفية الجمركية

في نطاق السياسة التجارية البحتة ، تحولت سياسة التعريفية ، بدرجة أكثر من أي عنصر آخر ، الى النطاق الجماعي . فقيما بين الدول امضاء «الجات» اضحى من النادر حدوث مفاوضات للتعريفية خارج الاتفاقية (الجات) . وعلاوة على ذلك ، فان الدول الاعضاء تبدي امراضا متزايدا عن التفاوض الثنائي مع الدول القليلة ، بخلاف الدول

الشيوعية ، غير الاعضاء في الجات . وعلى هذا فان الاتفاقات الثنائية للتعريف يمكن النظر اليها في حدود معينة .

وقد تغطي اتفاقات التعريف مايلي :

- ١ - تخفيض الرسوم .
- ٢ - تجميد الرسوم .
- ٣ - اتفاق غير مشروط بمعاملة الدولة الاكثر رعاية .
- ٤ - اتفاق مشروط بمعاملة الدولة الاكثر رعاية .

وفيما عدا الحالات التي ينص فيها كل من مبدأ الأكثر رعاية غير المشروط والمشروط على استبعاد الآخر ، فان الاتفاق الواحد قد يتضمن الارتباط بالتوعين ١ ، ٤ ، ٤ معا .

#### ١/١ تخفيض الرسوم

: عندما تطالب حكومة الدولة (أ) بتخفيض الرسوم الجبركية الاجنبية ، يتعين عليها أن تعلم انها لكي تحصل على مثل هذه الامتيازات ستكون مطالبة من جانب الدولة المتعاقدة معها (ب) بميزات تعريفية مماثلة . وعلى الدولة (أ) أن تقرر مدى تطبيقها لهذه الميزات على الواردات من الاطراف الاخرى ، وذلك في ضوء الارتباطات القائمة والمستقبلية مع تلك الاطراف . كما يجب عليها أن تأخذ في اعتبارها أن الدولة المتعاقدة معها (ب) قد تضطر أيضا لتوسيع امتيازاتها بحيث تشمل الواردات من الاطراف الاخرى . فهذا التوسيع للامتيازات التي تمنحها دولة ما للدول المتعاقدة معها يؤدي إلى ثلاث نتائج تحتاج جميعها إلى الاهتمام ، وهي :

١ - بالنسبة للطرف طالب الامتياز تقل قيمة الامتياز اذا ما جرى استفادات منه أطراف أخرى .

٢ - بالنسبة للطرف مانح الامتياز يزداد العبء لنفس السبب .

٣ - وعلاوة على ذلك ، تضعف القوة التساوية للطرف مانح الامتياز في مواجهة الاطراف الاخرى .

وعلى حكومتى الدولتين (أ) ، (ب) أن تراعى هذا الارتباط وهما

بصدد اعداد مطالبهما . وكذلك عندما تنظران في الطالب المقابلة التي تتوقعانها .

ويجب كذلك النظر الى الامتيازات الجمركية على ضوء احتياجات التنسيق . فعند دراسة مضمون المطلب الذي تقدمت به حكومة متعاقدة، يجب الاهتمام باحتمال أن يؤدي تعديل بعض الرسوم الجمركية الى اجراء التعديل في رسوم جمركية أخرى . وعلاوة على ذلك فإن الدول النامية عندما تتقدم بمطالبها أو تدرس الطالب المقابلة ، تحسن عملا ان هي لم تقتصر على دراسة الماضي ودرست أيضا التطورات الفعلية الحالية والمستقبلية .

فإذا ماواجه مطلب معين بمعارضة شديدة ، يصبح البديل لحصة التعريفية هو خفض الرسم على كمية محددة خلال العام . وتعد حصص التعريفية أكثر ملائمة للسلع التي تعتمد قيمتها على الكميات التي تتناولها العملية بالنسبة للكمية الاجمالية من السلع المتبادلة ، وايضا على ما اذا كانت حصصا اجمالية مفتوحة للموردين من كل الدول ، أو مخصصة لصادرات الدولة الى دولة متعاقدة معها .

بالنسبة للاجراءات العملية ، يتعين أولا أن تركز حكومة الدولة (أ) مطالبها على بنود صادراتها ذات الاهمية الخاصة بين صادراتها الى الدولة (ب) ، أو على المجموعات من السلع التصديرية الأقل أهمية والتي بتيسر الحصول على الامتيازات المقابلة بالنسبة لها .

والامر الثاني ، أن الحكومة المتعاقدة في الدولة (ب) بما انها ستكون أكثر اعتراضا على منح امتيازات تفيد طرعا ثالثا وان على الدولة (أ) في مقابل ذلك أن تواجه الطالب المقابلة المرتفعة نسبيا ... يكون على الدولة (أ) - مع ثبات العوامل الاخرى - أن تبرز مطالبها التي تخص أساسا البنود التي تكون المورد الاساسي لها وللدولة المتعاملة معها ، أو أن تكون من أهم الموردين اليها . وبالعكس لا يكون عليها أن تلقى بالا لطالب مقابلة يفيد منها الطرف الثالث بصفة أساسية اللهم الا اذا قدمت لها الدولة المتعاملة معها سعرا استثنائيا وهو نادرا ما يحدث .

وختاما فإنه يمكن الى حد ما استبعاد الأطراف الثلاثة التي تستفيد بلا مقابل من الامتيازات التعريفية الثنائية بتقسيم بنود التعريفية

تقسيمًا فرعيًا وتحديد السلع المعنية بشكل يكفل توجيه المشتريات تلقائيًا إلى الدولة المتعاملة معها . ومن الأمثلة البارزة لهذا التعريف ، حالة شهيرة هي الاتفاق السويسري البولندي الذي أبرم قبل الحرب ، والذي خفض الرسوم الجمركية على الواردات من الماشية البولندية التي تكون قد ربيت على ارتفاع ١٨٠٠ قدم من سطح البحر .

## ٢/١ تجميد الرسوم

تجميد الرسوم الجمركية هو اتفاق على عدم زيادة الرسوم خلال مدة سريان المعاهدة أو الاتفاق . ويتم المنطوق من أن مثل هذا الارتباط يعد امتيازًا بسيطًا إذا ما قورن بالخفض الحقيقي للموس في الرسوم الجمركية . إلا أن هذا الامتياز يلعب دورًا لا يقل أهمية عن دور التخفيض الجمركي ، وكثيرًا ما تمنح دولة ما تخفيضات جمركية ملموسة مقابل قيام الطرف الآخر بتجميد رسومه الجمركية .

أما العامل الجاسم فهو القيمة المطلقة للرسم الجمركي ، فالرسم الصغير يترك مجالًا صغيرًا للمزيد من التخفيض ، ولا يمكن لدولة ما أن تطعم في الحصول على المزيد من خفض رسوم تكون منخفضة أصلاً . لكن الطرف المتعامل يجب أن يتعرف على احتمالات الزيادة في هذه الرسوم مستقبلاً . لذلك قد تهتم الدولة كثيرًا بتجميد هذه الرسوم عند مستوياتها المنخفضة الحالي .

وبالعكس ، فإنه على أساس نفس المنطق ، لا يصح التفكير في المطالبة بتجميد رسم مرتفع جدًا أو رسم مانع ، لعدم جدوى هذا التجميد . كما لا ينبغي التفكير في منح امتيازات مقابلة كبيرة القيمة لهذا الغرض .

ومن وجهة النظر طويلة الأجل ، فإن خفض الرسم الجمركي لا يعني أكثر من تجميده عند مستوى منخفض . وكلا الإرتباطين يحد من حرية التصرف في سياسات التعريفات لدى الدولتين العضوين في المعاهدة أو الاتفاق .

ونطبق كافة الآثار المترتبة في البنود السابقة على خفض الرسوم الجمركية أيضًا على تجميد هذه الرسوم . وهي تنطبق حتى على حصص التعريفات : بأن يكون تجميد الرسم محدودًا بكمية سنوية .

### ٣/١ نص الدولة الأكثر رعاية - غير المشروط

يعتبر النص العام لمعاملة الدولة الأكثر رعاية - جوهر الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات) . بل أنه أيضا يمثل السمة المميزة لعلاقات السياسة التجارية قبل الحرب ، وخاصة في الفترات التي سبقت الحرب العالمية الأولى . فعندما تتفق دولة (أ) مثلا على إدراج هذا النص ، فإنها تتعهد في كل ناحية ينصب عليها نص التفضيل ، وخاصة سياستها التعريفية ، بأن تعامل الدولة المتعاقدة معها معاملة لا تقل عن معاملتها للدولة التي توليها المعاملة الأكثر رعاية . ويستتبع هذا الارتباط أن ينسحب أى امتياز أو تفضيل ممنوح لأية دولة أخرى تلقائيا ، على الدولة المتعاقدة معها ، وبلا مقابل .

وفي مجال سياسة التعريف ، قد يكون نص التفضيل مكملا لقوائم التفضيل المتبادلة في التعريف أو المنصوص عليها في معاهدة أو اتفاق بين الدولتين ، مما يؤكد لكل طرف منهما أنه سيتمتع تلقائيا ، بكافة مايمنحه الطرف الآخر في الحال أو في المستقبل لأطراف ثالثة .

إلا أن شرط التفضيل يمكن أن يوجد بصفة مستقلة ، فقد تتفق دولتان معا على أن تمنح كل منهما الأخرى ، بالنسبة لسياستها التعريفية ، كافة ما تمنحه لأية دولة ثالثة ، وذلك بدون إشارة في المعاهدة أو الاتفاق إلى أية تعريفية بذاتها .

وواضح أن هذه الطريقة الأخيرة أقرب ملاءمة لدولتين تكون كل منهما مرتبطة بعدة معاهدات تتضمن عدة تفضيلات جمركية ، بينما لاتحمل التجارة المتبادلة بينهما أية سمات أو جوانب لم تراعيها الاتفاقية .

وطريقة الاتفاق العام أيضا قد تناسب العلاقات التجارية بين دولة صغيرة وأخرى كبيرة ، حيث يفترض في الأخيرة أن تكون طرفا في اتفاقات تعريفية عديدة .

والواقع أن هذا النص يرسم معالم الطريق نحو نظام عالمي للتجارة متحرر من التمييز ومن العوائق التمييزية التي تعترض سبيل انسياب التجارة الدولية . ومن الصعب أن تحدد ما إذا كان هذا الشرط يؤدي أو لا يؤدي إلى تخفيض التعريفات .

وفي إطار الاتجاه العام نحو خفض التعريفات ، فإن شرط التفضيل



يؤدي بالتأكيد الى تقوية هذا الاتجاه ، مثلما حدث في اوربا بين عامي ١٨٦٠ ، ١٩٠٠ .

وعموما فان الدول وخاصة النامية منها ، التي تكافح من أجل التصنيع ، والتي تميل لرفع تعريفها أكثر من ميلها لجعلها معتدلة . تمثل صورة أخرى للعوقف . فهي اذا كانت تربطها بعدة دول اجنبية بعض اتفاقات تتضمن معاملة الدولة الأكثر رعاية ، كما هو الحال في جميع الدول أعضاء الجات ، فان هذه الحالة بالذات لا يمكنها الا ان تدعم معارضتها لأي امتيازات تعريفية . فالنص في شكله العام ، في الجات ، يحمي جهود الدول النامية عن طريق التفضيلات الجمركية ، وسنعود الى هذه المشكلة فيما بعد ، بمعرض حديثنا عن الجات .

#### ٤/١ نص الدولة الأكثر رعاية - الشروط

اذا ما أدخل نص الدولة الأكثر رعاية «المشروط» في صلب معاهدة او اتفاقية تجارية ، فان الدولة (أ) الطرف في الاتفاقية تقبل أن تمنح للدولة (ب) المتعاقدة معها كافة التفضيلات التي قد تمنحها مستقبلا للدول الثالثة ، ولكن بشرط أن تكون الدولة (ب) مستعدة في نفس الوقت لان تمنحها تفضيلات مغابلة ومساوية لما ستنتفع به من مزايا .

وقد ميزت هذه الطريقة ، لبعض الوقت ، سياسة التجارة الدولية التي اتبعتها الولايات المتحدة الأمريكية . الا انها انتهت عندما أبرمت الجات . وبالرغم من أن الحكومات كثيرا ما طبقت نص الدولة الأكثر رعاية المشروط ، ولكن بطريقة غسيرة معقدة ، أي بدون تمييز . الا انها مع ذلك صيغت علاقاتها التجارية بالاتجاه نحو التمييز . ومن ناحية أخرى ، وفي إطار الاتفاقيات التجارية التي تتضمن النص المشروط ، كانت الدولة تبيع لنفسها ممارسة تفضيلات جمركية ، طالما انها لا تربط تلقائيا بأن تعمم هذه التفضيلات على دول أخرى . وأكثر من هذا ، فان تفضيلا تمنحه دولة (أ) الى دولة (ب) قد يشجع في تلك الظروف على حصول الدولة (أ) على تفضيلات مقابلة من أطراف ثالثة مثل الدول ج ، د ، هـ . . . الخ . . ممن ترغب في الانتفاع بالتفضيل الممنوح من الدولة (أ) للدولة (ب) .

## ٢ - اتفاقيات التجارة

### ١/٢ قوائم التبادل التجاري

إذا اتفقت دولتان تطبيقاً قيوداً كمية ، على التبادل التجاري بينهما ، على أن تقوموا معا بتعديل تلك القيود . فان هذا التصرف يطلق عليه ، منذ بداية الحرب العالمية الاولى ، اتفاق تجارى . ويحدد الاتفاق لكل من طرفيه حصص الواردات من السلع الداخلة في الاتفاق . وفي حالة قيود التصدير ينص على حصص الصادرات التي يكون على الدولة الاخرى ان تقبلها كوارذات خلال فترة معينة من الزمن ، تتراوح عملياً بين شهور قليلة وبنين سنوات عديدة . وغادة ماينص على الحصص في شكل قيم ، أو في صورة كميات .

ومثل هذه القائمة لاتشتمل بالطبع على بنود يمكن استيرادها (أو تصديرها) دون قيود ، وفي معظم الحالات تحتوى قائمة الدولة (أ) على بنود تختلف كلية عن تلك البنود المبينة في قائمة الدولة (ب) ، طالما ان كلا من القائمتين تمثل نمط اقتصاديات كل من الدولتين . ولاتعتبر القائمة التزاماً بالاستيراد - أو التصدير وانما يقتصر الامر على اصدار الاذن (التراخيص) أو تخصيص مبالغ مقابلة من النقد الاجنبى - عند الحاجة . أما عقود الشراء الفعلية - أو البيع الفعلى ، فهي ليست موضوع اتفاق التجارة وانما تكون موضع الاتجار الحكومى كما سبقت الاشارة اليه .

### ٢/٢ مفوضيات الحصص

قد يتسنى عرض هذا الموضوع بالإشارة الى حالة تقليدية تصلح في نفس الوقت لعدة مناسبات مختلفة . والآن نعرض الامثلة التالية :

١ - اذا واجهت الدولة (أ) اختلالاً في ميزان مدفوعاتها ، فانها قد تتصرف في هذا الموقف بأن تبادر الى فرض رقابة على المدفوعات بما يقلل من الاستيراد ، وذلك عن طريق ربط عمليات الاستيراد الفردية بالحصص المخصصة لها من النقد الاجنبى .

وقد ترى الدولة بدلاً من ذلك أن تلجأ لنظام اذن الاستيراد ،

فيصبح استيراد كل السلع او انواع معينة منها خاضعا لما تسمح به السلطات من هذه الاذون .

٢ - واذا كانت الدولة (ب) في نفس ظروف الدولة (ا) ، وتصرف بنفس الطريقة الرقابية ، فان الدولتين (ا) ، (ب) عندئذ تعملان على استمرار حجم التجارة فيما بينهما او دعمه ، عن طريق تشجيع كل منهما الاخرى كي ترفع القيود المفروضة على صادراتها .

٣ - وتحقق الدولتان في هذه الحالة اهدافهما عن طريق ابرام اتفاقيتين مترابطين ، هما اتفاق دفع واتفاق تجارة . فاتفاق الدفع يتضمن تسوية المدفوعات المتبادلة عن طريق حسابات الموازنة . وعادة ماتعبر هذه الحسابات عن تبادل تجارى متوازن من الناحيتين . ويفيد اتفاق الدفع في تبادل حدود للدائنية او المديونية يمكن في نطاقها الارصدة الدائنة او المديونة ان ترحل لفترة معينة من الزمن ، يتعين بعد انتهائها في العادة تسوية الارصدة اما بواسطة سلع او بعملات قابلة للتحويل ، او بالذهب .

لكن اتفاق الدفع ، في حالة الاتفاق على نمط معين للتجارة التي يجري تبادلها ، قد يراعى منذ البداية حالات من العجز من جانب واحد التي تستلزم تسويات دورية بمعملة قابلة للتحويل يقوم بها الجانب الذي ينتظر أن يكون مدينا ، وهو أحيانا الجانب الأقوى ماليا .

٤ - أما اتفاق التجارة الذي يبرم الى جانب اتفاق الدفع ، فقد سبق عرضه في الجزء الخاص بقوائم التبادل التجارى .

وعلى ضوء الشروح السابقة لاتفاقات الدفع ، يصبح من السهل ادراك انه في المفاوضات المتعلقة بقوائم التبادل التجارى ، عادة ماتعمل الدولة المتعاقدة ، باستثناء حالات المديونية المتوقعة على تحديد حصص لشئى انواع السلع والخدمات بشكل يجعل النتيجة النهائية لتحركات السلع فيما بين الدولتين هي قيم للصادرات والواردات تجعل التجارة بينهما متوازنة في المدى البعيد . وعادة ماتؤسس التقديرات على كميات وقيم مستمدة من احصاءات التجارة للسنوات السابقة .

٥ - ويجرى التبادل التجارى الفعلى على أساس اذون الاستيراد أو

مخصصات المدفوعات التي تستند الى الاتفاقات المشار اليها فيما سبق . ومع ذلك فانه طالما كانت قائمة الاستيراد ملزمة للحكومة بان تقبل طلبات اذون الاستيراد - وان كانت لا تمثل عقدا فعليا للشراء - فانه قد يحدث الا تستخدم كل الحصص من بعض السلع . وبمعنى آخر فانه رغم اتفاق الدفع واتفاق التجارة اللذين يهدفان الى تحقيق توازن التبادل التجارى الثنائى ، فان الانسياب الفعلى للتجارة ، يتأثر بالذبدبات التى لا يمكن تفاديها فى الاستهلاك والانتاج والاسعار ، مما يجعل من المحال عمليا تحقيق التوازن المستقر . ومن ثم فان الدولة (أ) مثلا التى تمنى من العجز بعد أن تستهلك حد المديونية المتفق عليه و/أو تنقل احتياطياتها من العملات المقابلة للتحويل ، تضطر الى التقليل من اصدار اذون الاستيراد من الدولة (ب) كى تهبط بها الى ما يقل عن الحصص المحددة فى اتفاق التجارة ، بحيث تجعل قيمة استيرادها من الدولة (ب) أقل من القيمة الاجمالية لصادراتها الفعلية الى الدول (ب) حتى تسوى العجز الذى حدث . فالاستيراد يجب أن يهبط - مؤقتا على الاقل - ولو بما يجعله يقل عن التصدير .

٦ - يفهم مما تقدم أن نقل من أهمية قوائم التبادل التجارى ، حتى لو حرص الطرفان المتعاقدان على مسايرة الواقع بواسطة المراجعة الدورية للاتفاقات . وتوضح النقطة ه السابقة أيضا الاتجاه الكامن فى الاتفاقات التجارية الثنائية نحو تخفيض التجارة فى الاتجاهين كى تبلغ مستوى أقل ، وفى الحالة السابقة أجمالى الصادرات من الدولة (أ) الى الدولة (ب) .

٧ - وفى سبيل تفادى اجراء تسوية غير مرغوبة عند التخفيضات الطارئة للحصة ، قد ينص اتفاق التجارة على أن هذه الاجراءات الطارئة تتوقف على اتفاق الطرفين وتحقق القوائم قصيرة الاجل والتي تجرى مراجعتها دوريا ، نفس الهدف ، لكنها كفيلة بان تريد من حالة عدم الاستقرار التى يتسم بها النظام بكامله .

## ٢/٢ تقييم حصص الاستيراد

من الطبيعى ان تقوم الحكومة بتقييم حصص الواردات التى تحاول أن تحصل عليها من دولة متعاقدة معها تطبيق قيود التجارة .

فالطلبات يجب أن تغطى قدرها ملموسا من بتود الصادرات . ومع ذلك فإنه يجب مراعاة موقف الاستيراد لدى الدولة الأخرى ، أى حجم الطلب على السلع محل البحث ، والأصناف المطلوبة ، ووسائل التوريد التقليدية ، وحصص الاستيراد المتفق عليها فعلا مع الدول الأخرى ، ثم الأسعار .. الخ .. ثم ان الحصول على امتياز بشأن الحصص لا يعنى الحصول على سوق مضمونة .

وتحتاج المطالبة بحصص استيراد من جانب دولة متعاقدة الى اهتمام اكثر . ولنأخذ المثل الواقعى التالى :

١ - فى اتفاق تجارى ، تفتح الدولة ( أ ) للدولة (ب) بالتبادل

حصص لاستيراد الشاى الذى يستخدم على نطاق واسع فى الدولة ( أ ) . وتقوم الدولة (ب) ( بلد استوائى ) بتخصيص حصص للدولة ( أ ) كى تستورد البليج ، وهو سلعة غير معروفة تماما فى الدولة (ب) .

٢ - نتيجة لذلك ، تحقق الدولة ( أ ) زيادة فى وارداتها ومن ثم تواجه مجزا فى ميزان المدفوعات ، حيث لا يقدم المستوردون فى الدولة (ب) على طلب اذن استيراد البليج . ومن هنا نجد الدولة ( أ ) نفسها مدفوعة لأن تخفض وارداتها من الدولة (ب) وخاصة من الشاى .

٣ - وهنا يعانى مصدرو الشاى فى الدولة (ب) من نقص الطلب الكلى . وعملا على تشجيع الدولة ( أ ) كى تستورد حصتها من الشاى التى سبق لها قبولها يقوم المصدرون فى الدولة (ب) باستخدام نفوذهم لدى حكومتهم كى تقوم هى أو بعض مؤسساتها العامة ، حسب الحالة ، باستيراد البليج من الدولة ( أ ) عن طريق الجهات المناسبة وفى حدود حصص الاستيراد المتفق عليها .

٤ - ونتيجة لذلك ، تقوم الدولة (ب) بتصدير الشاى الى الدولة ( أ ) للبيع العادى والاستهلاك . وبالعكس ، تقوم الدولة ( أ ) بتصدير البليج الى الدولة (ب) ، حيث لا مجال لبيعه فيبقى حتى يتعفن مما يسبب خسارة مالية مقابلة لتحملها الجهة المستوردة .

وخلاصة القول ، ان حصص الاستيراد التى تتفق عليها حكومة ما مع دولة متعاقدة معها ، يجب أن تتفق مع خططها الاستيرادية

ومع أولويات الاستيراد عندها ، والتي تحكم تطبيق القيود الكمية على الاستيراد . فيجب أن تكون هناك امكانيات كبيرة أمام السلع المستوردة كي تستخدم جميعها وتوجه الى الاستهلاك المادى بنفس المنافذ المعتادة للتوزيع .

وعلاوة على ذلك فان الحكومة وهى بصدد منح حصص استيراد لدولة متعاقدة معها بموجب اتفاق تجارى ، ملتزم بأن تراعى علاقتها التجارية مع الدول الأخرى . ويعيد! عن نصوص الجات عن القيود الكمية على التجارة ، يجب على الحكومة ان تأخذ في اعتبارها ان الحصة الممنوحة لدولة متعاقدة كثيرا ما تستخدم على حساب دول أخرى ، طالما انها قد تقلل مشترياتها منهم . فحصة ممنوحة لدولة (ب) لا يمكن منحها للدول (ج) ، (د) ، (هـ) ، فهذا الاتفاق يؤدي الى تقليل قدره الدولة (ا) على تبادل اتفاقات التجارة مع الدول الأخرى وبالتالي قدرتها على تغطية صادراتها الى تلك الدول .

وتقودنا هذه الحجة الى نتيجة مؤداها ان الدول ذات التجارة الكبيرة نسبيا فيما بينها ، والتي تفرض على وارداتها قيودا كمية ، قد تجد من الأنسب لها أن تنضم الى الاتفاقيات الإقليمية (متعددة الأطراف) التى تتضمن حصصا إجمالية فيما بين مجموعة الدول الأمضاء ، باعتبار ذلك أفضل لها من الاتفاقات التجارية الثنائية المتضمنة حصصا ثنائية . وتعد منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبى والتي حلت محلها منظمة OECD فى عام ١٩٥٩ - مثلا جيدا لمثل هذه الاتفاقية التجارية الإقليمية ، التى تبعتها فى الوقت المناسب اتفاقية إقليمية للدفع هى الاتحاد المدفوعات الأوروبى EPU

## ٤/٢ حصص التصدير

فى هذا القسم ، حظيت الامتيازات المتبادلة بشأن حصص الاستيراد بالمكان الأول ، لأنها فى الواقع ترتبط باختلال التوازن النقدى وباتفاقات الدفع .

أما حصص التصدير فانها تتمثل فى صورتين مختلفتين هما :

١ - أنها قد تعبر عن ندرة السلع المعنية ، وهذه سمة تميز اقتصاديات الحرب أو ما بعد الحرب . وترغب حكومة الدولة المنتجة ، من

خلال القيود على الصادرات ، أن تؤمن لنفسها موردا كافيا للاستهلاك المحلي ، ولتغطي احتياجات الدولة . وفي مواجهة مثل هذه القيود على الصادرات ، تهتم الدولة التي تعاني من العجز في هذه السلع ، بأن تحصل على ضمانات من الدولة المصدرة بإمدادها بهذه السلع . وحينما يكون التصدير خاضعا للأذن التصدير ، فإن الاتفاق ييسر استخراج هذه الأذن ، إذا ما طلبت ، من كمية سنوية يتفق عليها . ويحتمل أن يكون على الدولة مراعاة توريد الكمية المتفق عليها بالفعل ، وقد يتم هذا بأسعار متفق على حد أقصى لها .

ونادرا ما تؤدي المباحثات حول حصص التصدير من هذا النوع الى إثارة مسائل تتعلق بالمدفوعات . فالدولة المستهلكة التي تكون في حاجة ماسة الى مثل هذه الحصص وتبحث عنها ، تكون مستعدة لاداء المدفوعات بالعملة التي تناسب الدولة المصدرة . اما فيما يتعلق بما يمكن تقديمه للدولة المصدرة ( أ ) في مقابل تقديمها هذا النوع من الضمان للدولة المستهلكة ( ب ) ، فتوجد تعقيدات كثيرة في مجال المساومة الطبيعية بين الدول . وقد تكون الدولة ( ب ) قادرة على أن تقدم للدولة ( أ ) السلع التصديرية التي تهتمها أو قد تكون الدولة ( أ ) التي لديها فائض كبير من السلع ، مهتمة بتأمين حصص الاستيراد في المستقبل من الدولة ( ب ) ، بل أنها قد تحدد مشترياتها المستقبلية مقدما .

وثمة حافظ آخر للدولة ( أ ) يتمثل في الأسعار المرتفعة بوجه خاص ، ثم في خدمات النقل ، والقروض . . الخ .

٢ - أما الوضع الثاني لحصص التصدير فإنه يعكس موقفا مناقضا ، حيث يزيد الإنتاج من الطلب . وهنا قد تستخدم حصص التصدير كوسيلة للحد من العرض في السوق العالمي ، وبالتالي في التأثير على أسعار البيع . وعولجت هذه الطريقة بعرض مشروعات التصدير الحكومية ، وعند الحديث عن الاتفاقات السلمية في ظل الأمم المتحدة ، ثم كجزء من اتفاقات المنتجين بين الدول .

## ٥/٢ التجارة غير المنظورة :

ينصرف ما ذكر في الفقرات السابقة ، من حيث المبدأ ، على التجارة غير المنظورة . فالخدمات ، شأنها شأن الواردات المنظورة ، يمكن إخضاعها للقيود الكمية المباشرة ، و/أو لقيود المدفوعات . وهي بهذه الصورة قد تدخل في نطاق اتفاقات التجارة والدفع . وتدخل الدولة السياحية ( ١ ) في مساومة مع الدولة (ب) بشأن السياح ، شلما نفعل بشأن حصص الواردات . وتبعا لهذا الاجراء ، تقوم الدولة (ب) بتوفير وسيلة الدفع ( وهي عادة عملة الدولة ( ١ ) ) الى مواطني الدولة (ب) الذين يرغبون في قضاء عطلاتهم بالدولة ( ١ ) .

وقد تصمم الدولة (ج) على أن تستخدم الدولة ( د ) طرق الدولة (ج) ووسائل مواصلاتها كامتياز مرادف لحصص الاستيراد التي تمنحها الدولة (ج) الى ( د ) .

## ٦/٢ الدول الشيوعية :

وأخيرا فإننا نكرر أن مجرد اتفاقات الحصص كما شرحناها في هذا القسم ليست بالأداة الناجحة للتعامل الاقتصادي مع الدول الشيوعية ففي دولة غير شيوعية ، يعنى الارتباط باصدار اذون استيراد (أو تصدير) ، الالتزام بقبول الواردات (أو الصادرات) ، اذا ماأزمع التجار الأفراد استيراد (أو تصدير) السلع المعنية .

أما في المجتمع الشيوعي ، فان السلطة التي تصدر الأذون هي نفسها التي تقوم بالشراء ( أو البيع ) وهي الدولة . وهي كمشتري أو بائع متوقع ، قد تهدم نظام الأذون بزمته . وعلى ذلك فان الارتباطات المحددة تتضمن امتيازات مقابلة لحصص التجارة مع الدول الشيوعية .

وكمثال ، لو وجد اتفاق تجارى بين الدولة الشيوعية ( ١ ) والدولة غير الشيوعية (ب) ، يتضمن القوائم المتبادلة المعتادة بحصص الاستيراد ، فان حكومة الدولة (ب) ترتبط تعاقديا بأن تصدر اذون الاستيراد ( أو التصدير ) بالقيم المنصوص عليها بقاومتها ، اذا ماطلبتها الجهات المفوضة بالاستيراد (أو التصدير) . أما بالنسبة للحكومة



الشيوعية (ا) ، فانها يمكنها ان تبيع فقط اذا ما وجدت مشتريين في الدولة (ب) ، وان تشتري فقط اذا ما وجدت بائعين في الدولة (ب) . ولكن حتى مع ذلك ، فسيظل الأمر بيدها اذا ما كانت تريد بالفعل ان تتعاقد على البيع أو الشراء . فهي في دولتها تتمتع بكامل السلطة ، بالامتناع عن البيع أو الشراء ، في ان تقلل مستوى تجارتها مع الدولة (ب) لأي مستوى يلائمها ، حتى مستوى الصفر ، دون ان ينطوى ذلك على اى مخالفة رسمية لشروط الاتفاق التجاري .

### ٣ - النقل

أشرنا فيما سبق الى التعاون بين الدول في شئون النقل ، عندما ناقشنا الاهتمام المشترك بتكاليف الشحن البحري المعقولة ، وبالنفقات الأخرى التي تتعلق بالملاحة البحرية الدولية ، كما أشرنا الى أسعار الشحن التفضيلية باعتبارها احدى طرق الدمج للصادرات أو الواردات .

#### ١/٣ التعاون في مجال النقل :

تؤدي التجارة بين الدول الى خلق قائمة طويلة من مشاكل النقل الفنية . وكلما كبر حجم التجارة زاد طول القائمة وخاصة بين الدول المتجاورة . وتنصب هذه المشاكل على معاملة الطرفين وقبولهما لوسائل النقل كالسفن والطائرات والسيارات ، والربط بين نظم النقل بما فيها النقل البعيد . كما ان جميع مشروعات انشاء وتوسيع الموانئ ، والخطوط الحديدية والطرق الرئيسية ، وانشاء الخطوط الجوية والبحرية ، وحفر القنوات واقامة «الأهوسة» لتحسين صلاحية الانهار للملاحة ، . . تعتمد على المشروعات المشتركة بين الدول . وهنا نكرر ان خبرة الدول الصناعية تستحق الدراسة الدقيقة بل وأحيانا تكون مثلاً يحتذى .

#### ٢/٣ التمييز في مجال النقل :

تستحق النقطة رقم ٧ التي تتعلق بالمطالب المحتملة في العلاقات الدولية حول السياسة الخارجية منابة خاصة ، فالتكاليف التمييزية التي تفرضها الدولة (ب) والتي تؤثر على الصادرات من الدولة (ا) .

على خدمات النقل والتخزين ، قد تؤدي الى ضياع اثر افضل الامتيازات التعريفية الممنوحة من (ب) الى (أ) .

ولسوء الحظ فانه حتى المصدرين لا يدركون عادة حقيقة ان استبعادهم من بعض الأسواق الأجنبية قد يرجع الى مثل هذا التمييز، الذي قد يوجد لصالح المنتجين في دول أخرى مفضلة . وقد ظهرت أهمية هذه المشكلة في نطاق المجتمع الاوربي للفحم والحديد والسوق الأوروبية المشتركة .

يضاف الى ما سبق ان هذه الحجة تنطبق أيضا اذا ما انعكس الوضع ، فنظم النقل في الدولة (ب) قد تخفى وراءها امانات الى المصدرين فيها ، بما يعطيهم تفوقا غير عادل على مصدرى الدولة (أ) التي تنافس الدولة (ب) في الأسواق الأجنبية المشتركة . . أو التي تعطيهم تفوقا على المنتجين المحليين في الدولة (أ) الذين يقومون بامداد السوق المحلية في الدولة ( أ ) بسلع تنافس تلك السلع المستوردة من الدولة (ب) .

وطبعا تستطيع الدولة ( أ ) أن تلجأ لاجراءات مشابهة بشأن النقل ، كى تساعد صناعاتها وتعارض التمييز ضد الدولة (ب) . ولما كانت مثل هذه التصرفات تتناقض مع المبادئ الأساسية للجات ، فانها جذيرة تماما باهتمام هذه المنظمة .

### ٢/٣ الدول المحصورة ( المحرومة من الشواطئ ) :

سبق أن أشرنا الى المسألة الهامة المتعلقة بالدول المحصورة ووصولها الى البحر . ويتناول هذا البند مشكلة امتداد النطاق الجمركى لصالح دول أجنبية .

ويعتبر تدويل وسائل النقل والمواصلات اكثر الحلول ملائمة لهذه المشكلة . ومثل هذا الاسلوب قد يكون من الناحية العملية مناسباً تماماً في حالة الانهار الملاحية التي تمر عدة دول ، والتي تشكل الحدود بين دول مختلفة . فاذا لم يتيسر ذلك يصبح النقل العابر ( ترانزيت ) بواسطة الانهار ، والخطوط الحديدية ، والطرق الرئيسية ، مجالا طبعيا للتعاون بين الدول المعنية . وهذا التعاون ذو أهمية حيوية بالنسبة للدول «المحصورة» . أما بالنسبة لجيران تلك الدول ، فان

التعاون يصبح نشاطا اقتصاديا مربحا الى جانب كونه اداة هامة في القوة التساومية .

وعلى الدول المحصورة أن تراعى تامين ما يلى :

- ١ - الخدمة السريعة المنتظمة ، والأمانة .
  - ٢ - أقل تكاليف شحن ممكنة .
  - ٣ - إمكان استخدام مالىيها من معدات نقل ، كالقوارب واللوريات . .  
الخ .
  - ٤ - عدم الخضوع ، أو الخضوع لآقل قدر من تدخل السلطات الادارية ، بما فى ذلك اعفاء التجارة العابرة من الرسوم الجمركية .
- فبالنسبة لدول العبور تكون المسألة الرئيسية هى منع التهريب من الرقابة الجمركية . وأن يجعل استخدام مرافقها بواسطة الأجانب ملائما لحاجات سكانها . فقد تلغى الظروف الى طلب المساعدة الخارجية لأقامة الانشاءات الاساسية اللازمة . -

وقد أبرمت فى برشلونة ، عام ١٩٢١ ، اتفاقية الترانزيت ، تحت رعاية عصبة الأمم . وفى عام ١٩٦٥ قامت الأمم المتحدة ، ببناء على اقتراح مؤتمر التجارة والتنمية الدولى، بدعوة مؤتمر للدول «المحصورة» كى تتدارس المشكلة من جديد . وقد عاصر الانتهاء من اعداد مشروع هذا الكتاب توقيع اتفاقية حرية الترانزيت ، لتصدق عليها الدول « المحصورة » ودول العبور .

ولا شك ان على البنك الدولى للانشاء والتعمير أن يتولى القيام بدور ايجابى فى هذا المجال . فلما كان البنك مطالبا بتمويل مشروعات التنمية فى الدول « المحصورة » وكذلك فى دول العبور ، فإن العقبات التى تثيرها دول العبور ان لم تحل ، لابد أن تؤدي مباشرة للاحاق الضرر بالمصلحة المالية للبنك فى النمو الاقتصادى للدول « المحصورة » . وفى مثل هذه الظروف ، يمكن للبنك أن يقدم المنح المالية الى دول العبور المعنية والتى تعتمد على اتباع سياسة تجارية معتدلة تجاه الدول « المحصورة » المعنية بالأمر ، مع التطبيق السليم للاتفاقية التى سبقت الإشارة اليها .

كما يجب أن تولى «الحجاء» مزيدا من عنايتها لمشكلات التجارة العابرة التى تواجهها الدول المحصورة أعضاء الاتفاقية .

#### ٤ - المفاوضات التجارية الثنائية الأخرى :

سبق أن عرضنا للامتيازات التجارية التى تطالب بها الدول فى مجالات التعريفات الجمركية والحصص والنقل - كما اثرتنا عدة نقاط أخرى تتصل بالحد من انسياب التجارة والتقسيم الدولى للعمل ، أو بالتمييز تجاه تجارة دولية معينة لصالح دول أخرى (الاعباء والضرائب الداخلية ، والإجراءات الإدارية) ، وكذلك لوائح المدفوعات والأمانات بكافة أنواعها ، والعوائق أمام نشاط البعثات التجارية ، والاحتكارات العامة والخاصة ، والاتجار الحكومى .. الخ .

وهناك أيضا فصل كامل عن التجارة غير المنظورة ، التى تشمل السياحة والبنوك والتأمين والأذون ، ولهم كثير من الدول النامية فعلا بالسياح الأجانب وبحريتهم القانونية والمالية فى السفر . أما فيما يتعلق بأعمال البنوك والتأمين فإنه من الطبيعى أن تاتى المطالب من الدول الصناعية . وكثيرا ما تخفق الدول النامية فى التعرف على القوة التساومية التى لديها فى هذا المجال ، والتى يجب أن تركز عليها مع ربطها بالعناصر الأخرى كالتعريفات .

وقد تتقدم الدول الصناعية أيضا بمطالب تتعلق بأنشطة تجارية أخرى لمواطنيها ، بما فى ذلك حق إنشاء البيوت التجارية ، والتوكيلات .. الخ .

ورغم أن الاتفاقات التى تسمى لها دوة بشأن أى من هذه الموضوعات تعمل رسميا فى كلا الاتجاهين ، فإنها غالبا ما تستخدم عمليا فى اتجاه واحد فقط ، باستثناء السياحة . ذلك أن تلك الاتفاقات تهم أساسا الدول الصناعية . ولذلك فإن الدول النامية إنما تمارس حقها عندما تربط تلك الاتفاقات بالسائل الأخرى التى تطالب بها وفيما يتعلق بجوهر تلك الطلبات التى تقدمها الدول الصناعية يمكن لحكومات الدول النامية الرجوع الى الأجزاء التى تناولنا فيها رأس المال الأجنبى ، الخبرة الفنية الأجنبية ، خدمات البنوك الأجنبية ، ثم التأمين فى الخارج .

#### ٥ - التعاون للتجارى فى مجال للتنمية الاقتصادية .:

ذكرنا أنه يمكن للتنمية الاقتصادية فى حد ذاتها أن تكون هدفا للتعاون بين الأمم . وفى نطاق البرامج القومية للتنمية الاقتصادية ،

فان التعاون بين الدول النامية يغطي كل المجال الممتد من التفصيلات التجارية المتبادلة حتى المشروعات المشتركة Joint Ventures لاقامة انشاءات اساسية اقتصادية ، الى جانب الأنشطة الانتاجية العادية .

ونظهر مشاكل معقدة ذات طبيعة خاصة ، عندما تقع المصادر الطبيعية كالآثار ، والاحتياطيات الطبيعية وخاصة البترول والغاز الطبيعي ، على الحدود السياسية . علاوة على ذلك فان الدول المجاورة قد تواجه بمشاكل اقتصادية ناجمة عن تشغيل القوة العاملة الأجنبية أو من تنقل القبائل عبر الحدود .

## ٦ - الاستثناءات ونصوص التهريب :

كلما كانت الصيغة التعاقدية عامة فضفاضة بميدة المدى ، كلما زادت الحاجة الى الاستثناءات لمعالجة أوضاع وظروف خاصة . وفي نفس الوقت يجب ألا تكون هذه الاستثناءات من الخطورة بالشكل الذي تنقض فيه جوهر الاتفاق وروحه .

فحكومة الدولة ( ١ ) عليها أن تعنى باختيار كل عبارة في مشروع الاتفاق ، كي تحدد ما اذا كانت ستطالب باستثناءات معينة ، ثم أية استثناءات تطالب بها .

ويلزم في الاستثناءات التي تطالب بها الدولة المتعاقدة (ب) أن تدرس بدقة أيضا في ضوء الظروف والمصالح السائدة في ذلك البلد ، ثم العادات والملاح التي تتسم بها حكومة الدولة (ب) ، حتى تحدد معناها الدقيق وما يتعارض فيها مع الاتفاق محل البحث . ويكون السؤال هو « ماذا سيتبقى من النصوص » ؟

وقد ينص استثناء علم ، وهو غير الاستثناء المحدد ، على أن احكام الاتفاق لا تجيز استخدامها بما يضر الأخلاق العامة أو الصحة العامة أو المصالح العسكرية العليا . الخ .

أما نصوص التهريب as cope lauses فهي ذات طبيعة مختلفة ، إذ أنها تترك الباب مفتوحا لكل طرف في العقد لإيقاف العمل بنصوص معينة أو حتى باقسام كاملة من العقد . ويمكن هذه النصوص من التدخل في جانب واحد عندما يؤدي الاتفاق التعاقدى الى نتائج غير متوقعة وغير مرغوبة ، فمثلا قد يسحب امتياز جبركي اذا ما نسب في حدوث زيادة غير عادية وغير طبيعية في الواردات بما

يضر المصالح القومية المشروعة . وقد يتناول نص التهرب في شكله العام معالجة حالات الأزمة الاقتصادية ، كالصعوبات في ميزان المدفوعات ، أو الزيادة الكبيرة في البطالة ، وذلك بإيقاف العمل بنصوص العقد حتى يمكن تخطي تلك الأزمات .

كما أن نص التهرب في اتفاقات التعريف التي تبرمها الولايات المتحدة ، حتى مع «الجات» ، معروف جدا . وبهذا النص يكتسب المتعاقدون الحق في إبطال التخفيضات الجمركية عن طريق منح ميزات تعويضية مساوية لها .

يعتمد تبرير نص التهرب على طبيعة الحياة الاقتصادية في الدولة المعنية . ومع كل فإن الإصرار على شروط جامدة ، أو استسهال اللجوء الى نصوص التهرب .. كلاهما يؤدي الى انتقاص قيمة المعاهدات باعتبارها وسائل لتنشيط المعاملات الاقتصادية الدولية .

ويجب الاهتمام بالتحدد الواضح لشروط تطبيق نصوص التهرب . فمثل هذه الأسس المنطقية قد تستند الى بيانات موضوعية تتجاوز سلطة الطرف المتعاقد ونفوذه ، أو الى قرارات تتخذها أطراف ثالثة محايدة كصندوق النقد الدولي ( بالنسبة لصعوبات ميزان المدفوعات ) أو «الجات» . كما أن حق اللجوء الى نص التهرب قد يتوقف على أن يقدم في نفس الوقت طلب بشأن الإجراءات اللازمة للتغلب على أسباب المصاعب . ويبقى بعد ذلك طلب التحكيم الذي يرتبط بسرعة اتخاذ القرارات في الحالات الطارئة .

وتسمح أحكام «الجات» ، كاستثناء من القواعد العامة ، باتخاذ إجراءات مضادة للأغراق . وفي الفترة الانتقالية التي تسبق الإزالة الكاملة للرسوم الجمركية الداخلية وجدت منطقة التجارة الحرة الأوروبية علاجا ناجحا للأغراق ، يتمثل في التزام العضو بأن يسمح بإعادة دخول السلع معفاة من الجمارك ، وهي السلع التي سبق تصديرها الى دولة عضو أخرى .

هذه الطريقة لا تمنع المبيعات بأسعار الأغراق عموما ، وإنما هي غالبا تحد من هذا التصرف .

#### ٧ - تسوية النزاعات :

كثيرا ما تحتوي موائيق السياسة التجارية ، من الاتفاقات العادية حتى المعاهدات التجارية طويلة الأجل ، على مواد خاصة

لمعالجة المشاكل والخلافات التي تنشأ عند تطبيقها . فان فشلت  
يتعين تناول هذه الخلافات بالطرق الدبلوماسية التقليدية .

وتعتمد هذه الإجراءات على طبيعة الصامات التي تنطويها  
الاتفاقات . فهي قد تختلف من بعضها في حالة كل من : الانفاق  
التجاري ، ترتيبات المقاصة ، عقد البيع الحكومي ، فرض التنمية ،  
المشروع الإنمائي المشترك ، اتفاقية امتداد النطاق الجمركي ، استخدام  
الميناء الحر . الخ . ويتعين أن تترك الإجراءات مجالا للتعديل المستمر  
في كافة النظم الوضعية man-made في شمرة التحول الاقتصادي  
السريع .

وفي تنفيذ اتفاقات السياسة التجارية ، حلت عملية التحكيم  
محل التسوية بالوسائل القضائية . ومن ثم تجد الحاجة المتزايدة  
الى أجهزة تتمتع بالسلطة القانونية والكفاءة التي تمكنها من تقرير  
معالم التغير الاقتصادي والعلاقات الاقتصادية الدولية . أجهزة تنظر  
الى الأمر باعتباره عملية تكيف مستمر أكثر من عملية تمحيص قانوني .

تفسر التعليقات السابقة - الدور الذي بدأت تلعبه اللجان  
المشتركة بين الدول - في تنفيذ الاتفاقات التجارية . فهناك لجان  
مشتركة تجتمع على فترات منتظمة ، شهريا ، أو نصف سنويا ، الخ  
لمعالجة العمل العادي ( الروتيني ) . وكذلك في أوقات خاصة لتعالج  
مشاكل معينة تنشأ عند تنفيذ المعاهدة التي تعمل اللجنة في إطارها .  
وهناك لجان أخرى تجتمع فقط عندما تنشأ صعوبات معينة حيث تشكل  
اللجان خصيصا لمعالجتها . وتتألف اللجان عادة من كبار موظفي  
المصالح الحكومية المعنية . وطبيعى انه لا مجال للأغلبية في القرارات ،  
أو للقرارات ذاتها على الإطلاق ، حيث أن المسائل تسوى فقط عن  
طريق التباحث والتراضى .

وللنص على التحكيم معنى آخر ، إذ انه يستخدم فقط في حالات  
الخلاف الفعلى وقد يكون التحكيم اختياريا ، أى متوقفا على رغبة  
كلا الطرفين ، أو اجباريا ، بناء على طلب أحدهما . وقد يكون دور  
المحكمين مقصورا على التوفيق ، الذى قد ينجح أو يفشل . كما قد  
يخول حق إصدار الأحكام التى يلتزم بها كلا الطرفين بموجب الاتفاق .  
كما أن نص التحكيم قد يترك للطرفين حرية الاتفاق على التطبيقات  
القانونية للتحكيم اذا ما ظهر خلاف يحتاج لتسوية . وتحتاج طبيعة  
أسلوب التحكيم الى محكم أو أكثر يكون محايدا ومستقلا عن كلا

الطرفين ، أو الى لجنة مكونة من عدد متساو من الممثلين لكل من الدولتين المعنيتين ، يعملون برئاسة رئيس محايد له صوت مرجح . casting vote .

وقد يتفق الطرفان على كل من المحكم المحايد الوحيد أو الرئيس المحايد . كما قد يحدد بالاسم في صيغة التحكيم ذاتها . أو قد يلزم تعيينه بمعرفة طرف محايد آخر مثل رئيس محكمة العدل الدولية أو رئيس دولة أجنبية لا مصلحة لها في الخلاف ، أو سكرتير علم الأمم المتحدة . . الخ .

أما المعاهدات ذات الأهمية الكبرى ، فإنها قد تتضمن تسوية الخلافات بمعرفة محكمة العدل الدولية في لاهاي . ويظل باب اللجوء الى المحكمة مفتوحا في جميع الخلافات الناشئة بين موقعي المادة ٣٦ من ميثاق محكمة العدل الدولية ، بشأن الاعتراف الإلزامي بشرعية المحكمة . وفي هذه الحالة لا تصبح هناك حاجة الى المزيد من التنظيمات .

وأخيرا وليس آخرا ، فإن الطرفين المتعاقدين يمكنهما دائما أن يتوصلا الى اتفاق وقتي ad-hoc بشأن تسوية المنازعات عن طريق المحكمة الدولية .

٤ - كانت المحكمة الدولية للتحكيم International Court of Arbitration في لاهاي ، قائمة قبل انشاء محكمة العدل الدولية ICJ واستمرت تعمل معها جنبا الى جنب ، رغم أنها فقدت كثيرا من أهميتها عقب انشاء محكمة العدل . وتتمتع محكمة التحكيم بصلاحيحة التعامل في الخلافات التي لا يمكن عرضها على محكمة العدل . مثلا حالات الخلاف بين الدول والأشخاص أو المنشآت الأجنبية .

٥ - وطبيعي أن الأساليب الثلاثة التي عرضت ، لا يستتبع استخدامها أحدها استبعاد الآخر . فيمكن مثلا السير في إجراءات التحكيم أو المحكمة ، عندما يتعلو تسوية الخلاف بالاتفاق في اللجان المشتركة . وقد يقترن التحكيم بحق الاستئناف أمام محكمة العدل الدولية .

٦ - تشتمل الاتفاقيات متعددة الاطراف مثل «الجات» وصندوق النقد الدولي ، وأبضا بالطبع ، معاهدة روما بشأن السوق الأوروبية



المشتركة ، ومعهادة ستوكهلم بشأن منطقة التجارة الحرة الاوربية  
- بشكل أو آخر - على أحكام صريحة بشأن الاجراءات والأجهزة التي  
يلجأ اليها لتسوية الخلافات الخاصة بتطبيق بنود الاتفاق وتنفيذ  
الالتزامات التعاقدية .

وقد تنشأ الخلافات بين دولتين عضوين ، أو بين المنظمة وبين  
دولة عضو ، أو حتى فيما بين الأجهزة المختلفة في منظمة واحدة ،  
وخاصة بشأن المسائل التشريعية .

والى جانب كل هذا ، توجد أيضا وسائل المداولة *deliberation*  
والتوفيق *conciliation* والتوصية والاحتكام .

٧ - اشرنا من قبل الى اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار بين الدول  
ومواطنى الدول الاخرى ، التي قدمها البنك الدولي للانشاء  
والتميم في مارس ١٩٦٥ للتوقيع والتصديق عليها .

٨ - الأساليب الثنائية في مواجهة الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة  
الحرّة :

سبقت معالجة موضوع كل من الاتحادات الجمركية ومناطق  
التجارة الحرة كمنظمات ، في الجزء الخاص بالتعاون الاقليمي . وناقشها  
هنا من وجهة نظر دولة غير عضو فيها ، من حيث علاقتها الاقتصادية مع  
مثل هذه الشخصيات المعنية .

( ١ ) بالنسبة لدولة ( أ ) يمثل اتحاد جمركى مكتمل بين الدول  
من ( م ) الى ( ي ) طرفا واحدا في مفاوضات العلاقات  
والسياسة التجارية الثنائية العادية . وبذلك يحل الاتحاد  
الجمركى وسلطته التنفيذية محل الدول من ( م ) الى ( ي )  
وحكوماتها ، ويقوم بشئونها كوحدة ، تماما كما تطبق  
الولايات المتحدة السياسة التجارية الأمريكية كوحدة .  
فالدولة ( أ ) تضطر حينئذ الى الاتصال بمثل هذه  
المؤسسات مباشرة .

في وقتنا هذا ، يتركز الاهتمام على السوق الاوربية المشتركة . فان  
كان للدولة ( أ ) مصلحة في اقامة علاقات مع هذه المنظمة فان عليها ان  
تتعود على طريقة عملها وعلى القوى المسيطرة فيها . وحتى الآن تدل  
التجربة على أن لجنة السوق الاوربية المشتركة *commission* من

الناحيتين القانونية والفعلية تتمتع بحرية أقل مما تتمتع به معظم الحكومات التي تعمل لصالح الدول المنفردة .

والواقع أن الدول الست عندما نظمت السوق الأوروبية المشتركة ، ألقت دون أن تتوقع ذلك ، حجر عثرة في طريق علاقات السياسة الدولية العالمية . وقد يظل الوضع هكذا ، طالما لم تتم « حكومة أوروبية اتحادية » تتمتع بالسلطة الحكومية العادية لوضع سياسة تجارية موحدة .

وبالمناسبة فإنه يبدو أن كلا الجهازين ، لجنة السوق الأوروبية المشتركة ، ومجلس وزراء السوق ، وهما اللذان يقومان معا بتشكيل السياسة التجارية للسوق ، أبعد بكثير عن الاتصال بالمصالح الشخصية من أي حكومة من حكومات الدول الستة . كما أنه لا يوجد رأي عام في الدول الست يمكنه أن يؤثر في أجهزة السوق الأوروبية المشتركة ، أو تستشف منه هذه الأجهزة التوجيه المعنوي حتى الآن .

(ب) ولا ينطبق ما تقدم على منطقة للتجارة الحرة مثل المنطقة الأوروبية ( افتا ) . فهنا تحتفظ الدول الأعضاء بحريتها في العمل تجاه العالم الخارجى ، ويمكنها المضي منفردة في اتباع سياساتها التجارية المحيطة . وبناء على ذلك فإن كلا منها تصبح طرفا متسولعا في مفاوضات السياسة التجارية . والاتفاقات التجارية . وعلى ذلك ، فإن «افتا» ومناطق التجارة الحرة الأخرى تستلزم درجة معينة من التضامن ، الذى قد يبلغ حد وروده في الدساتير أو القوانين كالالتزام بالتشاور المشترك قبل إبرام الاتفاقات الاقتصادية مع الدول الثالثة . وتحسن الدول الثالثة عملا أن هى رامت ذلك وهى تتعامل مع مثل هذه الدول .

## ٩ - الحاجة الى اتفاق الرأى فى الداخل ::

فى علاقات السياسة التجارية . تكون « الأطراف » بلا شك هى الدول الأجنبية التى تتفاوض وتبرم المعاهدات والاتفاقات التجارية .

فالساسة التجارية القوية ، الى جانب أمور أخرى كالمعرفة والخبرة والمهارة والتمكن فى مواجهة العالم الخارجى ، تتطلب كيانا ذا

طبيعة مختلفة تماما ، أى جبهة داخلية متحدة ، الأمر الذى لا يمكن أن تحققه الظروف والمصالح المختلفة . فالمستهلكون يريدون اما الغاء الرسوم الجمركية ، أو تخفيضها جدا على سلع الاستهلاك الاجنبية . بينما يريد المنتجون المحليون فرض الحماية الجمركية . ولنفس الاسباب تطالب صناعة ما بتطبيق جمارك منخفضة ، وارتفاع القيود عن حاجتها من المواد الخام ، بينما تريد صناعات اخرى الحد من استيراد هذه المواد . كما أن الصناعات التصديرية التى ترغب فى الحصول على امتيازات جمركية أو حصصية اجنبية ، تدافع عن الامتيازات المحلية المقابلة ، التى قد يعترض عليها بشدة المنتجون المحليون الذين يعينهم الأمر .

ويختلف وزن مثل هذه الخلافات الداخلية بالنسبة للسياسة التجارية تبعاً للهيكل السياسى للدولة وسلطة الحكومة فيها . واذا كان الأمر فانه لا يمكن توجيه سياسة تجارية سديدة الا بالدأب على معالجة الخلافات الداخلية الطبيعية بصفة مستمرة . فالحكومة قبل كل شيء ، أو الوزارة المعنية ، عليها بالضرورة أن تعرف على خط مقبول لعملها . وسواء كانت السياسة الناتجة حلاً وسطاً بين الاتجاهات المتعارضة فى الداخل أو كانت نتيجة لتفكير الحكومة وتخطيطها ، أو كانت بين هذا وذاك ، فإن على المفاوضين أن يعلموا ما يطلبونه وما يستطيعون تقديمه .

والأمر الثانى هو أن خلاف الرأى فى الداخل يجب ألا يؤثر بالرة على المفاوضين . اذ لا يجب اطلاقاً السماح لهذا الخلاف بأن يظهر بأى شكل أثناء المفاوضات مع الحكومات الأجنبية . وقد حدثت بعض الحالات السيئة التى قامت فيها جماعات الضغط الوطنية pressure groups بالاتصال بالدوائر الأجنبية ، بل وبممثلى الحكومات الأجنبية - لتأييد رأيها المخالف لرأى حكومتها وبلدما .

وهنا يتعين القول بأن اتباع سياسة تجارية منطقية ومستقيمة ، بعد مهمة داخلية ومسألة تفهم داخلى وفن قيادة ونظام مستنير ، بنفس القدر الذى يعد به مسألة حكمة ومهارة دبلوماسية .

#### ١٠ - الإعداد لمفاوضات السياسة التجارية :

عند الإعداد لمفاوضات السياسة بشأن التعريفات و/أو الحصص نجد أن هناك أربع نقاط تستحق اهتماماً خاصاً :

( ١ ) يلزم لمفاوضى الدولة (أ) أن يلجأوا بأوثق بيانات ممكنة عن الوضع الاقتصادى والسياسى السائد فى الدولة (ب) التى يتفاوضون معها . وفى هذه الناحية نجد أن معظم الدول النامية تنقصها المعرفة . فإن تعلم على الدولة ( ١ ) أن تحصل على بيان كامل عن وضع الدولة الأخرى ، فإن معلوماتها على الأقل يجب أن تغطى البيانات الرئيسية عن تبادل السلع والخدمات بين الدولتين فى الحاضر وفى المستقبل . وقد عولجت هذه المسألة فى البنود التى تحدثنا فيها عن البيانات والإحصاءات الخارجية .

(ب) كما يجب أن يلم المفاوضون بالأجهزة الرئيسية ، وحتى المنشآت فى الدولة (ب) المعنية بالتبادل التجارى مع بلدهم . وقد يعملون على الاتصال المباشر بها فى هذا السبيل .

فدولة مثل الفلبين تعمل جاهدة على إيجاد اتصال مباشر مع المستهلكين الأجانب لحصول « الكوبرا » ( وهم يتمثلون فى شركة يونيليفر Unilever ) ، ومع نقاباتهم أن وجدت ، بل وإيضاً - أن أمكن مع منظمات المزارعين الأجانب الذين ينتجون السلع المنافسة .

(ج) كما يجب تزويد الوفود المفاوضة بقائمة بالمطالب التى تقدم الى الطرف الآخر ، وأيضاً بقائمة سرية للغاية بالامتيازات المقابلة التى قد تعرضها فى مقابل الامتيازات التى يعرضها الطرف الآخر . ويحتاج إعداد هذه القوائم الى ادراك واضح للقيمة الاقتصادية والمعنى الذى تنطوى عليه مطالب الدولة . وكذلك الامتيازات الممكن تقديمها ، سواء بالنسبة لاقتصاد دولة المتفاوض أو لاقتصاد الدولة الأخرى .

وفيما يتعلق بالحصص ، يمكن الرجوع الى سابق حديثنا عن خطر الموافقة تحت الضغط من جانب جهات التصدير المحلية ، على إبرام عقود استيراد لن يجرى تنفيذها ، الأمر الذى يؤدى الى ردود فعل سيئة فى الخارج .

( د ) ومن الحكمة التفكير بشكل عميق فيما يمكن للدولة الأخرى أن تطلبه وما يمكنها أن تعرضه . إذ أن ذلك يمكن المفاوضين من الاستعداد على الأقل لبعض المناقشات الصعبة التى سيكون عليهم مواجهتها أثناء المباحثات .

## ج - الأساليب متعددة الأطراف

سبق أن عرفنا تعدد الأطراف Multilateralism بشكل دقيق وتختلف مفاوضات السياسة التجارية متعددة الأطراف التي تقوم بها عدة دول في نفس الوقت ، من المفاوضات الثنائية ، التي توجه فيها الدولة (١) علاقات سياستها التجارية مع الدول الأخرى في مفاوضات منفصلة ومعاهدات مستقلة .

ويبقى الآن أن نستعرض أهم المعاهدات والمنظمات متعددة الأطراف . ولاشك أن هذه المعاهدات والمنظمات تضم عددا كبيرا من العناصر المميزة للتجمعات متعددة الأطراف .

### ١ - الجات

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة General Agreement on Tariffs and Trade . أبرمت في جنيف عام ١٩٤٨ ، وما زالت تتخذها مقرا لها . وهي تمثل أقصى تشكيل عالمي في مجال السياسة التجارية الجماعية ، فهي تضم الغالبية العظمى للدول خارج الكتلة الشيوعية ، وعددا كبيرا وملحوظا من الدول النامية . بل إنها ضمت أخيرا دولا شيوعية أوربية أيضا .

وقد حددنا من قبل المبادئ الأساسية للجات ، والتي نوجزها فيما يلي :

- ١ - تعريفات معتدلة .
  - ٢ - حظر القيود التجارية الكمية .
  - ٣ - تبادل تجارى فعال .
  - ٤ - نص عام لشرط الدولة الأكثر رعاية ، بمعنى حظر أى نوع من التمييز .
- وتحتاج هذه المبادئ الى المزيد من الإيضاح .

### ١/١ دورات التعريف

تسير إجراءات التفاوض بشأن التعريف - حتى في نطاق الجات، على أساس ثنائي . فالدول الأمضاء تتعامل ثنائيا في الواقع . وعلى كل

فان المباحثات الثنائية paired التي يواجه فيها كل طرف بالآخر على التوائى ، تجرى بصفة دورية فيما يسمى بدورات التعريفه Tariff Rounds وهي تجرى فى نفس الزمان والمكان .

وفى نهاية كل دورة تصب كافة الامتيازات التى سبق ذكرها وكذلك الارتباطات بشأن التعريفه ، فى وثيقة تعاقدية جماعية تحمل توقعات جميع الاطراف المتعاقدة .

وغالبا ما يسرى ما سبق ذكره بشأن الاعداد للمفاوضات التقليدية عن التعريفه . . على المفاوضات فى نطاق (الجات) ، تلك المفاوضات التى تجعل المصو يواجه العالم اجمع فى مكان واحد وفى وقت واحد . ويحتاج الاعضاء عادة الى معلومات اكثر وضوحا وشمولا . ويجب ان يرسموا عدة خطط متبادلة للعمل . ومن ناحية اخرى ، فان حضور وفود عديدة فى مكان واحد لفترة زمنية ملبوسة ، يكون فى حد ذاته عاملا على تبادل المعلومات والتوصية بخلاف المساعدة التى تتيحها سكرتارية الجات ، التى تقوم بعمل مركز الاحصاء والوثائق .

#### ٢/١ نص الدولة الأكثر رعاية :

أخذت الجات بمبدأ تعميم نص الدولة الأكثر رعاية المنصوص عليه فى عدة اتفاقات تجارية قبل عام ١٩١٤ . وهو يطبق حاليا بطريقة تلقائية بما يؤدى لصالح جميع الدول المتعاقدة ، أو ضررها بما فيها الدول حديثة الانضمام . وفى نفس الوقت ، حدث الاتفاقية من عدة استثناءات بعيدة المدى . وكان عليها أولا أن تتعرف على عدد من « مناطق التفضيل » Preference Zones القائمة رغم أنها تمنع توسعها أو استعمالها ، أو انشاء الجديد منها .

ولاقيا : تسمح الجات ، استثناء من النص العام ، بانشاء الاتحادات الجمركية ، التى معنى ازالة كل الرسوم الجمركية والحصص فيما بين الدول المعنية ، الى جانب تعريفه خارجية مشتركة Common وسياسة تجارية مشتركة لهذه الدول . وهى تسمح أيضا بانشاء مناطق التجارة الحرة التى معنى ازالة كافة الرسوم الجمركية والحصص فيما بين الدول المعنية ، ولكن مع بقاء نظم تعريفتها المستقلة تجاه سلع

الدول غير الأعضاء واستمرار السياسة التجارية المستقلة لكل منها  
تجاه الأطراف الثالثة .

من الظواهر الغريبة أن « الجات » تترك لأعضائها الاختيار بين التمييز الكلى وبين عدم التمييز ، ثم تحظر مبدأ التمييز الجزئى ، ولهذه الظاهرة عدة تفسيرات مقنعة : **أولها** ، وبإخذ الولايات المتحدة كمثال باعتبارها سوقا ضخمة فعالة وناجحة . . وتعد مشتركة ، أن مؤسسى « الجات » وجدوا من الصعب منع الدول الأخرى من الاندماج في أسواق مشتركة أوسع . والولايات المتحدة بالذات باعتبارها من مؤسسى « الجات » وهى في نفس الوقت التى تزعمت فكرتى مشروع مارشال Marshall Plan و «أوروبا الغربية المتحدة» UWB ، لم تكن لتحبط الجهود التى بذلتها هى . **والأمر الثانى** ، أن الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة إنما نشأت أصلا من الرغبة في التكامل الاقتصادى التام بين الدول الأعضاء ، في سبيل بلوغ أعلى درجة ممكنة من تقسيم العمل ويكون التمييز في مواجهة غير الأعضاء هو النتيجة الجانبية غير المرغوبة والإنتاجية ، وما يتبعها من ارتفاع درجة الرفاهية لدى جميع أعضائها .  
والتي لا يمكن تجنبها . وبالعكس فإن جوهر «مناطق التفضيل» هو الحصول على مكاسب اقتصادية من وراء التمييز على حساب العالم الخارجى . **والأمر الثالث** ، هو أن واضعى نص «الجات» ، قد اعتبروا أن إنشاء «الاتحادات الجمركية» ومناطق التجارة الحرة ، يعد احتمالا بعيدا ، بينما نظروا للتفضيلات التجارية كإجراء أضيق نطاقا باعتبارها أقرب احتمالات في أى وقت .

ومع ذلك ، فإن كل هذه المناقشات لا تستبعد الحقيقة التى أشرنا إليها بأن قواعد «الجات» قد أهدت مبدأيا بمعرفة الدول الصناعية يخدم صالحها . أما بالنسبة لمجموعات معينة فيما بينها ، فقد ظهر أن الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة تيسر سبلا جيدة نحو المزيد من التقدم الاقتصادى ، بينما أدت التفضيلات الى مجرد أحداث اضطراب في معاملاتها الاقتصادية المتبادلة . وبالنسبة للدول النامية ، فقد أوضحنا من قبل كيف أن التفضيلات الجمركية التى حرمتها «الجات» قد تكون أنسب لسمى هذه الدول نحو التنمية ، وخاصة في مجال التوسع في التجارة بينها ، وتسيق خطط التنمية فيها .

## ٢/١ التخفيضات الجمركية :

تفرض « الجات » على أعضائها التزاما رسميا - وإن كان يفترق لبعض الإيضاح ، بأن تتبادل فيما بينها تخفيض الرسوم الجمركية . ومنذ انشاء الجات في عام ١٩٤٨ تم تخفيض أو تجميد عدة آلاف من بنود التعريف ، وذلك في دورات التعريف المختلفة . وقد يبدو أن أساليب التخفيضات الجمركية التي قررتها « الجات » بلغت مداها بشكل ما . أما الطريقة الجديدة التي تضمنتها خطة كيندى Kennedy Plan فستعرض لها فيما بعد .

أما الدول التي تتقدم بطلب العضوية والتي سستنتفع تلقائيا ، كاعضاء ، بجميع الميزات الجمركية السائدة بين الدول الأعضاء ، فيطلب إليها أن تناقش نظام التعريف عندها مع جميع الأعضاء ، وهي لا تتوقع حصولها على العضوية دون أن تقدم تنازلات تتضمن تعديل هيكل تعريفاتها بما يوائم هيكل تعريفات الدول الأعضاء ذات الظروف الاقتصادية المشابهة . وفي مقابل ذلك ، فهي قد تطالب بمزايا مقابلة تكون على قدر من الأهمية لتجارها . ومع ذلك فإن فرصتها في التوفيق تكون محدودة بسبب حقيقة أن الأعضاء الأقدم يكونون قد أتموا الاتفاق على ميزات كبيرة في دورات تعريفية سابقة .

وتعاشيا لاي ليس ، قد يحسن أن تؤكد ثانية أن أعضاء « الجات » يتمتعون بكامل الحرية بالنسبة لكل بنود التعريف التي لم يوافقوا على خفضها أو تجميدها . وفوق ذلك فهم أحرار في أن يبدأوا في أي وقت ، مفاوضات مباشرة بخصوص التعريف مع دول أخرى أعضاء ، بما في ذلك السبق الأوروبية المشتركة . إلا أنهم بالطبع ، ونتيجة لنص الدولة الأكثر رعاية غير المشروط الذي تنص عليه الجات ، يتعين عليهم أن يسمحوا بسرير كافة الميزات المترتبة - على جميع أعضاء الجات الآخرين .

وتكون الميزات المنفق عليها في إطار « الجات » ملزمة لمدة محددة بسنتين أو ثلاثة . وعموما فإن أية حكومة ترغب في النساء امتياز معين بعد انتهاء أجله ، يتعين عليها أن تقدم امتيازات أخرى مساوية إلى الدولة أو الدول التي كانت تتبادل معها تلك الامتيازات .

وبعد ، فإن الاتجاه العام نحو السياسات التجارية الأكثر ملاءمة



للدول النامية يجعل الدول الصناعية نادراً ما تعارض إجراءات التعريفات التي تتخذها الدول النامية في سبيل دعم مشروعات التنمية أو لمقابلة مواقف طارئة (١٠) .

#### ٤/١ حظر القيود الكمية :

كما في حالة نص الدولة الأكثر رعاية ، يكون الحظر الرسمى على القيود الكمية مصحوباً غالباً باستثناءات بعيدة المدى ، أحدها يستهدف مصالح الدول النامية ، بينما الآخر يعمل بنفس القوة ، ضدها .

فالاستثناء الأول يسمح بالقيود للتغلب على صعوبات ميزان المدفوعات . وتنص المادة الثانية عشرة ، فقرة ٣ ( د ) من « الجات » في وضوح على أنه إذا كانت هذه الصعوبات ناتجة من السياسات المحلية التي تعمل على تنمية الموارد الاقتصادية ( وهى كثيراً ما تستتبع طلباً كبيراً على الواردات ) ، فإنه لا يمكن أن يطلب إلى الدولة أن تسحب القيود استناداً إلى أن تغيير السياسة الائتمالية سيعيد التوازن إلى ميزان المدفوعات .

والاستثناء الثانى ، الذى يعمل ضد مصالح بعض الدول النامية ، هو الذى يخول الدول الأعضاء فرض قيود الاستيراد اللازمة لتنفيذ القيود المحلية على الإنتاج والتسويق . وقد أصبحت القيود من هذا النوع معاد الحماية الزراعية في الدول الصناعية منذ مدة طويلة وقبل ظهور « الجات » إلى الوجود . وتعتمد السياسة الزراعية للولايات المتحدة لدرجة كبيرة على مثل هذه القيود ، ليس فقط فيما يتعلق بمنتجات المنطقة المعتدلة ، ولكن أيضاً بالنسبة لقصب السكر .

#### ٥/١ «الجات» كتجميع تجارى على :

بوجود الجات ، وعلى الأخص لقاءات الأطراف المتعاقدين ، شهدت علاقات السياسة التجارية العالمية تجمعاً عالمياً فريداً . وعلى «الجات» أن تسوى المنازعات التي تكتنف الحقوق والواجبات المترتبة على

---

\* هذا هو الأقرب إلى الصحة ؛ منذ أن وافقت الدول الصناعية في نوفمبر ١٩٦٤ على الرسوم الجمركية الإضافية الطارئة التي فرضتها بريطانيا بنسبة ٥٠٪ ، والتي بدأت بريطانيا بعد ذلك في إلزائها حتى نهاية عام ١٩٦٦ .

الاتفاقية . وعليها أيضاً أن نسو الشكاوى ضد السياسات التجارية التى تضر بالأعضاء الآخرين . وقد بدأت الدول الأعضاء تعتمد التقدم الى الجات بنوع خاص من المصاعب والمشاكل التى قد يكون من الأيسر حلها على مستوى العلاقات التجارية العالمية ، بدلا من المباحثات الثنائية .

وتفيد الخبرة بأن الدول الصغيرة وهى بصدد التقدم بمطالب معقولة فى الجات ، ولو كانت ضد قوى كبرى ، عادة ما تلقى مساندة معظم الأعضاء الآخرين ومن ثم تكتسب موقفا تفاوضيا لم يكن يتسنى فى معاملاتها الثنائية مع مثل هذه القوى لذلك فإن القوى الكبرى تجد نفسها ، فى حالات غير قليلة ، مدفوعة الى تطوير أو تجديد الاتفاقات الثنائية بشأن السياسة التجارية والتى كانت تستطيع لو هذا الوضع ان تنجح فى فرضها على دولة صغيرة منفردة .

#### ٦/١ الدول النامية فى الجات :

ساعدت الجات باعتبارها مجمعا للسياسة التجارية العالمية ، الدول النامية على ادراك أوضاعها التجارية والتقارب بين مصالحها فى مواجهة الدول الصناعية . وقد اجتمعت كلمة هذه الدول لأول مرة فى الجات ، من أجل التقييم الجاد لمشاكل السياسة التجارية المشتركة . وأخيرا وليس بآخر ، ليقرب جهاز الجات ، المتشعب مبدئيا بوجهة نظر الدول الصناعية ، من وجهة نظرها ، من حيث الروح والتنفيذ . وقد وجدت مجهوداتها تأييدا كبيرا فى تقرير «هايرلر» Haberler من اتجاهات التجارة الدولية ، الذى نشرته الجات فى أكتوبر ١٩٥٨ .

وقد جاءت نقطة التحول ، على أى حال ، عندما أدخل فى ٨ فبراير ١٩٦٥ قسم جديد عن التجارة والتنمية ، ليصبح الجزء الرابع فى الاتفاقية العامة . ويشتمل هذا الجزء الرابع على برنامج شامل لتعديل السياسة التجارية التى تتبعها الدول المتقدمة (مكتملة النمو developed) بما يلائم احتياجات الدول الأعضاء النامية فى كفاحها من أجل التنمية الاقتصادية . أما مجال عمل الأطراف المتعاقدة ، وكذلك السكرتارية ، التى تمارس عملها بواسطة اللجان المؤقتة أو الدائمة ، فهو يتسع حتى يشمل كل جوانب السياسة التجارية بالنسبة للنمو الاقتصادى . وتمشيا مع الروح العامة للجات ، يترك القسم الجديد مجالا صغيرا

للاجبار ، فبالإضافة الى الاعلان الصريح بالنية ، يستند في تنفيذه الى حق الدولة العضو في تقديم المشاكل والمطالب للتباحث والتدريس جماعيا أو ثنائيا .

وكانت النتيجة الفورية للقسم الجديد ( الرابع ) ، هي انشاء مركز الجات للتجارة الدولية « GATT-International Trade Centre » بمقر الجات في مدينة جنيف . ومهمته امداد الدول النامية الأعضاء بالمعلومات عن أسواق التصدير ومساعدتها في تنمية أساليبها الفنية لتنشيط الصادرات ، وفي تدريب العاملين اللازمين لتطبيق هذه الأساليب . وقد أشرنا الى هذا المركز في البند الخاص بدور الاحصاء في السياسة التجارية .

#### ٧/١ خطة كيندى :

تعمل دورة كيندى / الجات للتعريف Kennedy GATT Tariff Round التى بدأت سنة ١٩٦٣ وامتدت الى ١٩٦٦ وحتى ١٩٦٧ ، على أساس خطة كيندى التى بلورها قانون التوسع في التجارة الامريكية الصادر سنة ١٩٦٢ والذي سبق عرضه في الفقرات التى تحلل اتجاهات الدول الصناعية نحو مطالب السياسة التجارية التى تتقدم بها الدول النامية . ويعطى هذا القانون رئيس الولايات المتحدة السلطة في ان يمنح ميزات شاملة في نطاق مفاوضات الجات بشأن التعريف . وقد انقضت هذه السلطة في ٣٠ يونيو ١٩٦٧ . وكان الدافع الاساسى ومازال ، هو المساومة من أجل تخفيض عام ملموس (ان لم يكن الإزالة التامة) للتعريف الموحدة التى تطبقها السوق الاوربية المشتركة ، وللتعريفات المحلية التى تطبقها دول منطقة التجارة الحرة الاوربية (افتا) ، ومن للتخفيف من حدة الامر التمييزى لهذه المنظمات على تجارة التصدير الامريكية . أما الدافع الثانى ، فكان ومازال ، ابطال اثر التفضيلات الممنوحة من السوق الاوربية المشتركة الى الدول الافريقية المنتسبة ( وكذلك الممنوحة من بريطانيا الى دول الكومنولث الأخرى ) ، وللتخلص مما يصحبها من الآثار التمييزية على تجارى التصدير عند الدول النامية في أمريكا اللاتينية وآسيا ، التى تحمل الولايات المتحدة عبئا ماليا كبيرا في اقتصادياتها .

وتمشيا مع التطور في موقف الدول الصناعية من احتياجات السياسة التجارية للدول النامية ، يتعين على هذه الأخيرة ، طبقا لنص الدولة الأكثر رعاية في الجات ، أن تتنفع بكافة الميزات المترتبة على

دورة كيندى بلا مقابل يطلب ، سوى خسارة فوائد التفضيل التى كانت تتمتع بها تلك الدول المنتسبة الى السوق الاوربية المشتركة أو الى الكومنولث . ومن هنا كانت الاهمية الكبرى لكل مايجرى فى دورة كيندى - بالنسبة للدول النامية .

وعموما فانه لما كانت دورة كيندى ، (المطلب ١١) عبارة عن علاقة تربط الدول الصناعية فى سعيها للوحدة السياسية والاقتصادية فان الدول النامية رغم انها تأثرت لحد كبير بنتائج دورة التعريفه هذه لاتملك تأثيرا كبيرا على نتائجها .

### ٨/١ اتفاقية المنسوجات القطنية الدولية

تعد اتفاقية التجارة العالمية فى المنسوجات القطنية Agreement on World Trade in Textile من المنجزات الفريدة للجات .

ففى هذه الاتفاقية ، التى تم التفاوض عليها فى ظل الجات ، اتفق عدد من الدول الصناعية المستوردة مع عدد من الدول النامية التى لديها صناعة نسيج متطورة وصادرات متزايدة من المنسوجات ، على نظام للترتيبات الثنائية بين الدول المنفردة من كل من المجموعتين . ووافقت الدول الصناعية من حيث المبدأ على أن تترك أسواقها مفتوحة فى حدود معينة ، أو أن يفتحها لاستيراد المنسوجات من الدول الجديدة فى انتاج المنسوجات . وفى مقابل ذلك ، تتولى الدول المصدرة تحديد صادراتها الى الدول الاعضاء بشكل ما حتى لاتسبب لها اضطرابا عميقا فى أسواقها .

### ٢ - مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية (اوكتناد)

#### ١/٢ دوافع المؤتمر

عقد مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية U.N. Conference on Trade and Development فى جنيف من مارس الى يونيه ١٩٦٤ . وقامت الامم المتحدة بالاعداد له بناء على طلب مجموعة من الدول النامية ، مستندة فى ذلك الى اعتبارين اساسيين هما :

١ - ان الجات تعمل اساسا لصالح الدول الصناعية وتولى اهتماما ضئيلا لوضع الدول النامية ومشاكلها الدقيقة .

٣ - انه نتيجة عدم كفاية الجات هذه ، تحركت التجارة الدولية والسياسية التجارية العالمية ، ومنذ نهاية الحرب العالمية الثانية ، بطريقة تحرم الدول النامية من نصيبها العادل في النمو الاقتصادي العالمي .

ومن اكبر انجازات المؤتمر ، نجاحه في انه ظل لمدة ثلاث شهور كاملة يركز اهتمام وتفكير العالم اجمع على مشاكل التجارة والسياسة التجارية عند الدول النامية . وقد حظيت هذه المشاكل باهتمام وتقدير الرأي العام العالمي بشكل لم يشهده العالم من قبل . كما ازداد تفهم هذه المشاكل بشكل كبير في الدول النامية ذاتها ، وفي الدول المتقدمة ، والى مدى اوسع من دائرة الاشخاص المعنيين بهذه المشاكل بحكم عملهم .

كما ازداد الاقتناع لدى كل من المعسكرين بضرورة ايجاد اساليب جديدة للسياسة التجارية ، وتطبيقها بفعالية في التجارة الدولية للدول النامية . كما تدعم هذا الاتجاه بفضل فكرة التخطيط للتنمية على النطاق العالمي ، التي دعا اليها تينبرجن (\*\*) ، الى جانب غيره من الاقتصاديين ، خلال السنوات القليلة الماضية .

وقد سبق الحديث ، عن وضع الدول النامية في علاقات السياسة التجارية بين الدول اثناء وعقب المؤتمر . لذا فان مطالب السياسة التجارية والتي قد تتقدم بها الدول النامية ، والإيضاحات المتعلقة باتجاه الدول الصناعية بما في ذلك الدول الصناعية الشيوعية ، قصد بها ايضاح المطالب الاساسية ووجهات النظر التي ظهرت في المؤتمر . ولذا فان هذه النقاط لا داعي لتكرارها هنا . اما ما اوضحه المؤتمر جيدا ، فهو العلاقة الوثيقة القائمة بين سياسة التنمية وبين السياسة التجارية . ففي الدول النامية تكون الاخيرة اداة ضرورية الاولى . وبالنظر للاهمية الكبرى لسياسة التنمية الاقتصادية ، فان السياسة التجارية في هذه البلاد يجب قبل كل شيء ان تخدم اهدافها الانمائية .

---

\*) جان تينبرجن J. Tinbergen مدير معهد التنمية بلاماي . وكتابه المقصود تحت الطبع باللغة العربية بعنوان « خطة التنمية » ، ترجمة مصطفى عبد الباسط ( المترجمان ) .

## ٢/٢ المؤتمر كهيئة دائمة

نتيجة لقرار الجمعية العامة للأمم المتحدة الصادر في نهاية عام ١٩٦٤ بشأن توصيات المؤتمر ، أصبح الأخير الآن هيئة دائمة . فالمؤتمر ذاته يعقد على فترات لاتزيد على ثلاث سنوات . لكن يوجد الآن مجلس للتجارة والتنمية Board كجزء دائم من منظمة الأمم المتحدة ، وكسكرتارية دائمة ضمن سكرتارية الأمم المتحدة ، لتخدم المؤتمر والمجلس .

وهذا الكيان ثلاثي الجوانب ، بخلاف الجهات أو منظمة الاغلبية والزراعة (فاو) . الخ . . ولا يعد في جوهره أداة قانونية ولا تنفيذية . وكما هو مذكور في القسم الرابع من اللائحة النهائية للمؤتمر ، أن وظيفته في مجال التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية هي :

١ - وضع المبادئ والسياسات ،

٢ - تقديم المقترحات لوضع المبادئ والسياسات المذكورة موضع التنفيذ ،

٣ - مراجعة وتيسير التنسيق بين جهود المؤسسات الأخرى ،

٤ - اتخاذ الإجراءات المناسبة للتفاوض على الوسائل القانونية الجماعية الجديدة بما في ذلك الاتفاقات السلمية .

٥ - أن يكون كمرکز لتنسيق التجارة والسياسات الإنمائية المتصلة بها - بالنسبة للحكومات والتكتلات الاقتصادية الإقليمية .

وعلى ذلك فإن مجال التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية أصبح مزودا بطاقة عالمية جديدة ، سيكون عليه الآن أن يثبت قدرته وجدواه .

وقد اتفق المؤتمر على عدد كبير من التوصيات ، التي تشكل برنامج العمل المبدئي للمنظمة الجديدة . وبعض هذه التوصيات طبقتها بالفعل بعض المؤسسات الموجودة . وبالنسبة للدول النامية ، يجب على المؤتمر وقبل كل شيء ، أن يتابع تركيز أنباه العالم على تجارة هذه الدول ومشاكل سياساتها التجارية ، لزيادة تفهم تلك المشاكل وحلولها الممكنة ، ولتقوية تضامن الدول النامية في مواجهة الدول الصناعية سواء في الغرب أو في الشرق .

## ٢/٢ المؤتمر ، والجات

عند المقارنة بين مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، وبين الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) - وذلك قبل انشاء القسم الرابع من لائحته برى في مؤتمر التجارة والتنمية انه : -

١ - انه من حيث الشكل ، عبارة عن جهاز يعكس وجهات النظر ، ويتم في اطاره الدراسة والتشاور والتراضى في المسائل التى تهم دوله . وبذلك يتميز عن الجات التى تصمد منظمة للتفاوض والالزام والرقابة .

٢ - أما من حيث الجوهر ، فان المؤتمر جهاز حركى يستهدف العمل على النمو الاقتصادى . بينما الجات مازالت تمرر عن نظرة اقرب الى السكون بالنسبة لملاقات السياسة التجارية .

وعلى أساس هاتين الملاحظتين ، فان القسم الرابع الجديد فى الجات ، يمرر من اتجاه الجات للتحوّل من المفهوم الثابت للسياسة التجارية الى حركية أكثر ، حتى تصبح أداة للنمو الاقتصادى . ويمكن الآن التعرف على مدى رغبة الدول الصناعية الاعضاء فى الاخذ باجراءات السياسة التجارية التى تتفق مع النصوص الجديدة فى الجات - وقدرتها على ذلك .

## ٣ - منظمة الاغذية والزراعة ، واللجان الاقتصادية للأمم المتحدة

يتصل نشاط منظمة الاغذية والزراعة Food and Agriculture Organisation فى روما ، بمجال السياسة التجارية فى عدة جوانب . وقد اشرنا الى مجهوداتها فى تخفيف حدة الآثار السيئة لصادرات الفوائض الزراعية على التجارة الفعلية لصادرات الدول النامية وتعمل المنظمة فى نطاق «برنامج الأمم المتحدة للغذاء العالمى» ، على تحقيق استخدام تلك الفوائض بطريقة بناءة فى تنمية الدول النامية . وعلاوة على ذلك ، فان منظمة الاغذية والزراعة تهتم بشدة ، بتحقيق استقرار السوق العالمى للمنتجات الزراعية ، بواسطة اتفاقيات السلع الزراعية (القمح ، السكر ، الخ ، ...

اما اللجان الاقتصادية الإقليمية للأمم المتحدة - لأمريكا اللاتينية CEPAL فى سنتياجو ، ولافريقيا BCA فى اديس ابابا ، ثم





بقابل ذلك ان استقلالها قد يتأثر . كما أن الحصول على المغانم التجارية قد يكون لحد ما - على حساب الدول النامية الاخرى ، اذ يضعف ماقد يوجد بينها من تضامن .

وبالتسبة للسوق الاوروبية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الاوروبية ، فان مثل هذا الاتجاه في الظروف الحالية يكون له جانب سياسى يؤثر لحد كبير في قراراتهما سواء ايجابيا او سلبيا .

#### ٢/٤ التجمع الاقليمى للدول النامية

يتعلق الموضوع التالى بإمكان قيام التجمعات الاقليمية للدول النامية بتطبيق المبادئ التى طبقها السوق الاوروبية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الاوروبية ومناطق التفضيل الكومنولثية والفرنسية .

#### ١/٢/٤ الاتجاهات الفعلية نحو التجمع الاقليمى

بدأت هذه الاتجاهات من التجمعات الاقليمية ، بالسوق المشتركة لأمريكا الوسطى CACM (وهى فى واقعها منطقة تجارة حرة) . وبعد ذلك تانى منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية LAFTA التى تزيد على «الافتاء» فى تعداد السكان ومساحة الأرض . كما بدأت عدة دول افريقية حديثة الاستقلال فى انشاء اتحادات جمركية بينما أبقي بعضها على الاتحادات المشابهة الموروثة من النظام الاستعمارى السابق . وفى صيف ١٩٦٤ بدأت تركيا وايران والباكستان «التعاون الاقليمى للتنمية» RCD الذى كان فى رأى مبتدئيه يستهدف بعض التعاون فى مجال السياسة التجارية .

#### ٢/٢/٤ الحاجة الى سياسات تجارية متناسبة

من الواجب قبل أى شيء تحذير الدول النامية من أن تبهرها خطط التعاون الاقليمية مثل السوق الاوروبية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الاوروبية ونتائجها . وقد استفادت الدول الصناعية فى غرب أوروبا

من تجربة السوق الامريكية الكبيرة وكانت على حق اذ اعتبرت التكامل الاقتصادي التام بين اقتصاديتها التي كانت منفصلة قبل ذلك ، عاملا جوهريا في رفع كفاءتها الانتاجية ورفاهيتها المادية . وتأتى هذه المنافع بفعل المزيد من تقسيم العمل ، بما في ذلك التركيز ، والتنميط ، وإعادة توطين الانتاج الصناعى والزراعى . وبالنسبة للدول النامية ، لا يكون لهذا النوع من التعاون الاقليمى أهمية تذكر . وهناك مجال بسيط للتكامل وماينتج عنه من مكاسب .

وبدلا من ذلك ، قد يمكن الحصول على منافع ذات وزن من تنسيق النمو الاقتصادي في عملية وضع البرامج ، واعداد المشروعات ، وتنفيذها ومن ثم من التعاون في مجال السياسة التجارية الكفيلة بجعل هذا التنسيق ميسرا من الناحية التجارية .

والواقع ان القائمين على شؤون «الافتا» يتصفون بالحكمة ، حيث ركزوا جهودهم على جانب التنمية في التعاون بينهم .

فمثلا نجد ان تنسيق الجهود في انشاء مصنع للسجاد بالقرب من «تبريز» بایران ، ومصنع للاسمنت على الحدود التركية الايرانية في تركيا ، يتطلب السماح بحرية دخول السجاد الايرانى الى تركيا والاسمنت التركى الى ايران . وقد عرضنا للفوائد العاجلة ، وكذلك الاجلة ، التى يمكن توقعها من هذا التعاون في السياسة التجارية .

ومن الناحية الفنية لا يحتاج هذا التعاون الا للمعاملة التفضيلية لبعض اصناف محددة وقليلة نسبيا من السلع . لكن الدول النامية لن تكسب كثيرا من البدء باقامة اتحاد جمركى أو منطقة للتجارة الحرة ، مما يعد بالنسبة لها اسلوبا للتعاون اكثر صعوبة ومخاطرة ، عما هو الوضع عند الدول الصناعية الاكثر تقدما اقتصاديا . كما ان هذا الاسلوب لايناسب الاولى بقدر مايناسب الاخيرة .

#### ٢/٢/٤ مخاطر التكامل السابق لاوانها

هناك عدة أسباب جعلت من هذا الاسلوب امرا صعبا وخطيرا ، نذكرها فيما يلى :

١ - فالسبب الاول يكمن في عدم الاستقرار الاقتصادى والسياسى لدى الدول النامية ، الامر الذى يعيد مواكبا طبيعيا للصراع العنيف انذى يسودها - من اجل التوسع الاقتصادى السريع . وفى معظم الاحوال ، نجد أن الربط الوثيق بين اقتصادين غير مستقرين أو أكثر ، يساعد على مزيد من الاستقرار .. بقدر ما يوضح من صعوبات امام كل من هذه الاقتصادات .

٢ - ثم أن عدم التوازن النقدى ، مقرونا بعدم القابلية للتحويل ، وهو امر معتاد لدى الدول النامية ، وضع لا يتفق مع حرية التجارة على الصعيدين العالمى والاقليمى ، اللهم الا اذا دامت بإجراءات نقدية مستحدثة كما سبق بالنسبة لاتحاد المدفوعات الاوربى EPU .

٣ - ومع استمرار تدفق التجارة بنفس النمط بين الدول النامية من ناحية والدول الصناعية من ناحية أخرى ، نجد أن من السابق لأوانه أن تقوم الدول النامية ، من طريق اتحاد المدفوعات بتعريض نفسها لمتاعب الحد من التجارة المجزية مع الدول الصناعية ، في سبيل مجرد الحصول على الأموال التى تحتاجها حاليا لتنسيق مشروعاتها الإنمائية . ولعل الصعوبات التى واجهتها «الافتا» بالمقارنة للتطور الأكثر يسرا في «الافتا» ما يوضح هذا الاعتراض .

٤ - وآخر الأسباب وأهمها ، أنه بينما يتطلب توحيد شركات القطاع الخاص تعديلا في الاشكال الفديدة للمنشآت الخاصة ، فإن التكامل بين الدول النامية التى بلغت درجة جيدة من تخطيط التنمية والتدخل الحكومى في الاقتصاد .. يتطلب بالضرورة تكاملا بين البرامخ المحلية المختلفة وكذلك بين أساليب التدخل الحكومى للدول المعنية . وهذه هى أصعب خطوة من الناحيتين السياسية والاقتصادية ، إذ بدونها يظل التكامل اما مجرد تفكير خيالى أو مخاطر تشل التنمية القومية .

#### ٤/٢/٤ مناطق التجارة الحرة الجزئية كاستثناء من الجات

لنقودنا النقاش السابق بالضرورة الى اقتراح نقض أحكام الجات بشأن الدوله الأكثر رعاية وماترته من حظر للتفضيلات . لكنه يدعو الى قبول تفضيلات تجارية محددة في أصناف معينة من السلع . وهو

استثناء جديد من القاعدة العامة ، عندما تتعلق هذه السلع بمشروعات  
أو برامج التنمية الإقليمية المتناسقة .

ويمكن للدول النامية المعنية ، ولها الحق في ذلك ، أن تسمى  
مثل هذا التنظيم « منطقة تجارة حرة جزئية » partial : وهى في  
ذلك تكرر سابقة مثل المجمع الاوربي للفحم والصلب ECSC  
وايضا «الاتفا» ، فهما يطبقان مبدأ التجارة الحرة فقط بالنسبة للفحم  
والصلب ، ثم بالنسبة للمنتجات الصناعية على التوالى .

### ٥ - الاتفاقيات السلعية

#### ١/٥ المبادئ

سبق ان عرضنا لأهمية أسعار الصادرات من السلع التصديرية  
الاساسية بالنسبة للدول النامية ، وللمطالب التى تتقدم بها تلك الدول  
في هذا السبيل . وقبل الحرب العالمية الثانية ، أخذ المنتجون يبدلون  
الجهد لحل هذه المشاكل بواسطة اتحادات المنتجين (الكارتل) في بعض  
الاحيان ، وعلى أسس فردية في الاحيان الاخرى (مثلما حدث في الألومنيوم) ،  
ثم احيانا بالاتفاقيات الدولية (الصفحة ، الرقيق ، ... الخ) .  
وصادف بعض هذه «الكارتلات» نجاحا ، بينما فشل البعض الآخر .

وإثناء وعقب الحرب العالمية الثانية ، قوبلت «الكارتلات»  
بالاستنكار المطلق . واتى ميثاق هافانا للتجارة العالمية «الجات» ، بنص  
شامل لمواجهة اتحادات المشترين (الترست) والبائعين «الكارتلات» . بل إنه  
خرج لأول مرة بصياغة رسمية لمضمون الاتفاقيات السلعية في مواجهة  
مشاكل الاسعار التى أشرنا إليها فيما سبق . وبعد فشل ميثاق هافانا ،  
قام المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة ECOSOC  
بإنشاء لجنة تنسيق مؤقتة للاتفاقيات السلعية الدولية ، ثم لجنة في  
عام ١٩٥٣ للتجارة السلعية الدولية ، لتدرس جوانب النمو في أسواق  
السلع ولتقدم توصياتها الى السكرتير العام بشأن الدعوة للمؤتمرات  
السلعية .

ولم تبلل اى محاولة منذ ذلك الحين لوضع مفهوم ميثاق هافانا في  
إطار أداة قانونية دولية ، الا أنه تم بإشراف الأمم المتحدة ابرام عدد

قليل من الاتفاقيات السلبية ووضعت موضع التنفيذ . وإلى جانب ذلك فمن المنتظر أن يتولى مؤسّر التجارة والتنمية دعم كيان الاتفاقيات السلبية كوسيلة لتحقيق الاستقرار لاسواق السلع العالمية .

وتعد الاتفاقيات القائمة - في مجموعها ، مثالا للمبادئ الأساسية للتعاون السلي ، الى جانب متغيرات متميزة في طرق تنفيذها ، نبرزها فيما يلي :

١ - لكي نبدا بعرض المبادئ الأساسية ، تتمتع الاشارة الى أن مثل هذه الاتفاقيات ، ايا كانت انواع السلع التي تتناولها ، تنصب بصفة عامة على السلع التي تطرح او ينتظر طرحها في السوق العالمى . اى تلك التي تصدر من وتستورد الى دولة معينة .

ولا ينصب مثل هذه الاتفاقيات بشكل مباشر على ذلك الجزء من السلع الذى لا يدخل فى التجارة الدولية ، سواء فى الدول المصدرة او المستوردة (كلاهما مستهلك وقد يكون منتجا أيضا .

٢ - اطراف الاتفاقيات هي الحكومات فقط . وتأخذ الاتفاقيات صفة المعاهدات بين الدول . وعلى كل فهي لا تخرج عن التزامات وحقوق لتصدير أو لاستيراد السلع التي تتناولها . ويتطلب هذا وجود الادارات القانونية التي تتولى التنفيذ الداخلى للارتباطات التعاقدية فى كل دولة معينة .

٣ - وتجمع الدول المصدرة وكذلك الدول المستوردة ، كل فى مجموعة منفصلة . وكل مجموعة تعطى نفس العدد من الاصوات ، بحيث تتلاقى المصالح التصديرية والاستيرادية . وهنا يتضح الهدف الرئيسى للاتفاقيات ، وهو التوصل الى توفيق عادل بين المصالح المتشعبة لكل من المنتجين والمستهلكين بالنسبة لاستقرار الاسواق ومستوى الاسعار .

٤ - تنشئ الاتفاقيات هيئات من الخبراء (مثل مجلس التمتع الدولى ICW ) تتمثل مهامها فى ملاحظة تطور انتاج واستهلاك السلع محل اهتمامها . وتحرى مشاكل الانتاج والاستهلاك - والتوسع أو الانكماش فيه ، وكذا متابعة القرارات والاجراءات التي يعمد بها انبها حسب الاتفاقيات ، ثم التحكيم فى خلافات الدول الاعضاء .

وكأثر غير مباشر ، فإن نشاطهم يؤدي الى درجة كبيرة من وضوح  
الرؤية في شئون السوق .

## ٢/٥ انواع الاتفاقيات السلعية \*

**اتفاقية القمح الدولية IWA** تجددت في عام ١٩٦٢ لتسرى  
حتى نهاية عام ١٩٦٦. ثم جددت مرة أخرى نتيجة لجهود مؤتمر  
التجارة والتنمية \*\*

والاتفاقية في شكلها الاصلى، تضع حدا أقصى وحدا أدنى للسعر،  
هما على التوالي ٢٠.٢٥ دولار و ١٦.٢٥ دولار للبوشل (٢٧٢١٦ كجم)  
، وطالما أن سعر السوق العالمى يتحرك داخل هذه الحدود ، فإن  
الدول المستوردة تكون مطالبة بأن تشتري نسبة معينة كحد أدنى من  
جملة وارداتها ، من الدول الاعضاء المصدرة . وهى قد تطالب هذه  
الاخيرة في نفس الوقت بأن تغطى حاجاتها بالكامل . فاذا مازاد سعر  
السوق على الحد الأقصى ، يتوقف هذا الالتزام . ولكن الدول المصدرة  
تصبح ملزمة بأن تمد الدول المستوردة ، بناء على طلبها ، بحصة معينة  
بالسعر الأقصى المتفق عليه .

أما اذا هبط سعر السوق الى اقل من الحد الأدنى ، فإن على  
مجلس القمح أن يضع التوصيات اللازمة للدول الاعضاء كي تتخذ  
مايلزم بشأن هذا الموقف .

**اتفاقية الصفيح الدولية ITA** وقد انتهى العمل بها في ٣٠  
يونيو ١٩٦٦ ، وأعدت اتفاقية جديدة تحت اشراف مؤتمر التجارة  
والتنمية ، لتنفذ مؤقنا من ١ يوليو ١٩٦٦ . وعلى غرار الاتفاقية  
الثانية فإن الاتفاقية الثالثة أيضا قد تميزت بوجود مخزون احتياطي  
buffer stock يرتبط بتحديد السعر وتقييد التصدير عند الضرورة .  
ويقوم مجلس الصفيح - دوريا - بوضع حد أقصى وحد أدنى للسعر .  
واذا ماانخفض سعر السوق الى الثلث الأدنى للسعر المتفق عليه في

---

\* هذا الجزء مأخوذ من بحث قلم به الدكتور د بيلسانجر H C. Binavanger في  
مجلة Ausenwirtschaft ؛ الجزء ٤ سنة ١٩٦٤ ، سان جال .

\*\* ويجرى تجديد الاتفاقية لتسرى حتى عام ١٩٧٨ ( المراجعة ) .

الاتفاقية ، فان المنظمة تشتري كمية من الصفيح بسعر السوق وفي حدود مواردها المالية المتاحة بما يؤدي الى رفع السعر الى الثلث الاوسط للسعر المتفق عليه .

اما اذا كان سعر السوق في الثلث الاعلى ، فان المنظمة تباع الصفيح ، حتى ينزل سعر السوق الى الثلث الاوسط ، او تكون الارصدة المخزونة لدى المنظمة قد نفذت .

واخيرا فانه اذا ما زاد المخزون لدى المنظمة عن ١٠.٠٠٠ طن ، يصبح على مجلس الصفيح ان يحدد حصص التصدير بما يمنع زيادة الانتاج من حاجة السوق .

### اتفاقية السكر العولية

كان من المفروض ان تجدد في ٣١ ديسمبر ١٩٦٣ ، الا ان العمل بها قد تعطل عندما انفجرت أزمة كوبا ، التي أدت الى انهاء استيراد الولايات المتحدة للسكر الكوبي .

ثم ابقى على الاتفاقية - بواسطة بروتوكول ، الى ان تبرم اتفاقية جديدة تحل محلها .

وتقتصر اتفاقية السكر القديمة على كونها مخططا لتقييد الصادرات . فهي تحدد لكل دولة مصدرة حصة تصديرية في السوق الحر - أي خارج الولايات المتحدة - التي كما نعلم تطبق نظام الحصص في استيرادها . فاذا هبط سعر السوق الى أقل من الحد الأدنى ، خفضت الحصص على مراحل . واذا فاق الحد الأقصى ، زيدت الحصص حتى تزال قيود التصدير جميعها في النهاية . ولا يجب أن تزيد الكميات المخزونة على ١٢.٥٪ من الانتاج السنوي التقديرى . وتلتزم الدول المصدرة بأن تحتفظ بالانتاج المحلى عند مستوى يغطى الاستهلاك المحلى واحتمالات التصدير وما يلزم للتخزين . وتربط الدول المستوردة بالا تشتري في كل عام أى كميات من السكر من الدول خارج الاتفاقية تزيد عما اشترته منها في المتوسط خلال الأعوام ١٩٥١ حتى ١٩٥٣ (★)

(\*) والى جانب ذلك وبعبارة عن الاتفاقية الدولية ، توجد ترتيبات التلميذ أو تلمذة كاتفاقية السكر فى الكونوك ، التي تمنح السكر المستورد من دول الكونوك مساهمة تفصيلية عند الشوول الى السوق البريطانية .

## الاتفاقية البن الدولية :

مُدت في الفترة من ١٩٦٣ حتى ١٩٦٧ . وتمثل نفس ملامح اتفاقية السكر اذ انها تعمل بصفة عامة باستخدام قيود التصدير . ويهتم المجلس بنوع خاص - بالتوسع في الاستهلاك وازاحة الحواجز كالتقيد الجمركية وقيود الاستيراد والاعباء الداخلية .. الخ ..

## الاتفاقية الدولية.زيت الزيتون :

وهي مجرد جهاز للتسويق . يعتمد على حصيلته من البيانات الاحصائية (نتيئات المحصول ، تقديرات الطلب ، توقعات التصدير .. الخ ) لتوفير قدر أكبر من الوضوح لسوق زيت الزيتون .  
ويوجد صندوق للاعلان ، يستخدم في دعم الانتاج ، والتجارة ، والاستهلاك . كما تعمل الاتفاقية على تنميط شروط التعاقد ، لتحديد الصنف وضبط الجودة .

## ٣/٥ مبدأ المخزون الاحتياطي

سبقت الإشارة الى مبدأ المخزون الاحتياطي *buffer stocks* عند الحديث عن اتفاقية الصعيح الدولية . وقد اتى تنفيذ فكرة « المخزون الاحتياطي »على النطاق العالمى بالنسبة لصناعة الألمنيوم في الثلاثينات بنتائج مرضية .

أما نقطة الضعف فانها تتمثل في خطر زيادة المخزون السلمي بالقدر الذى يثير مشاكل مالية ، وقد يهدد توازن السوق نفسه ، الذى يهدف المبدأ لخدمته والحفاظة عليه .

ولتلافى هذا الخطر ، قد يلزم اختبار تطبيق اسعار الشراء والبيع بواسطة ادارة المخزون . وهذه الاسعار تختلف تلقائيا بالنسبة لحجم المخزون . ويوضح الجدول التالى هذا الاقتراح . فاذا فرض أن المخزون المعتاد هو مليون طن ، وأن الاسعار الافتتاحية للشراء والبيع التى حددها الجهاز هى ١٠٠ دولار و ١٠٥ دولارات على التوالى .

فان تحرك المخزون خلال ثلاثة أشهر متوالية يكون كما يلى :



بين		فان الأسعار بالدولار تعبج
للبيع	للشراء	
١٠٠	٩٥	١٠١ و ١٠٢ مليون طن
٩٥	٩٠	١٠٢ و ١٠٣ مليون طن
٩٠	٨٥	١٠٣ و ١٠٤ مليون طن
٨٥	٨٠	١٠٤ و ١٠٥ مليون طن
٠٠٠ الف		
١٠٥	١٠٠	١٠٩ و ١١٠ مليون طن
١١٠	١٠٥	١٠٩ و ١١٠ مليون طن
١١٥	١١٠	١٠٧ و ١٠٨ مليون طن
١٢٠	١١٥	١٠٦ و ١٠٧ مليون طن
٠٠٠ الف		

ومن الطبيعي أن يطالب المنتجون دائما بأسعار مادية . وعلى من يطالبون بذلك ألا ينسوا أن الاسعار في « اقتصاد السوق » market economy تعتبر أداة محرك أساسية . وفي الإمداد البعيد قد تكون أسعار التوازن ، وهي الاسعار التي تعمل الانتاج بما يوائم الاستهلاك وبالعكس ، أنسب من أكثر الاسعار عدالة .

#### ٦ - الاتفاقيات الدولية بين المنتجين

إذا كانت الفلسفة الحديثة المناهضة للترست والكارتل ، التي تبنتها الولايات المتحدة والأمم المتحدة ، والمتمثلة حاليا في التشريعات العديدة والمنظمات الإقليمية مثل السوق الأوروبية المشتركة ، قد أثبتت أنها عائق قوى ضد عودة كارتلات المنتجين الدولية التي تلت الحرب ، فإنها لم تقطع الطريق كلية على التفاهم المطلق بين حكومات الدول المنتجة - الذي يتمثل في الاتفاقيات السلعية التي تضم المنتجين والمستهلكين كما أشرنا سابقا .

#### ١ - مشروع تنظيم الكاكاو

لعله من أهم نماذج هذا النوع من الاتفاقات . وقد بدى فيه في أول الامر من جانب الدول أعضاء اتحاد منتجي الكاكاو ACP

في سبتمبر ١٩٦٤ . وقامت هذه الدول مجتمعة في السنوات الاخيرة بتوفير مايزيد على ٨٠٪ من صادرات العالم من الككاو .

وللاتفاقية أساسان هما :

( أ ) الاتفاق الدوري على الحد الأدنى لاسعار التصدير .

(ب) وضع حد أقصى للكميات المصدرة ، ممثلة في نسبة من حصص التصدير الأساسية لكل دولة .

والمقصود بهذه الاتفاقية هو العمل على نمط اتفاقية البن الدولية، وان كان الفرق الاساسي هو أن الدول المستهلكة لاتشارك في التنظيم وليس لها رأى في اجراءاته .

## ٢ - منظمة الدول المصدرة للبترول (OPEC)

وهي تمثل لونا مختلفا تماما من المؤسسات . فهي تتألف من حكومات عدد من الدول الرئيسية في تصدير البترول الخام ومنتجات البترول . ومعظم هذه الدول يقع في الشرق الأدنى . وقد اتحدت لتكوين جبهة مشتركة في مواجهة شركات البترول العالمية الكبرى ، التي تستغل الموارد البترولية لهذه البلاد .

وكانت النتيجة الاولى لقيام المنظمة ان المفاوضات والاتفاقات حول اقتسام الارباح العائدة من انتاج البترول ، تسير ويتفق عليها فيما بين دول «الاوبيك» كمجموعة في جانب ، وبين مجموعة شركات البترول المعنية - في الجانب الآخر (★) .

## ٣ - اتفاقية جوز الهند لجنوب آسية (SACA)

قدمت مشروعها حكومة الفلبين في عام ١٩٥٧ الى اللجنة الاقتصادية لاسيا والشرق الاقصى ECARE . وقد أعدتها واضعوها بناء على طلب ادارة جوز الهند في الفلبين . وهدف المشروع هو وضع حدود دنيا للاسعار ولحصص التصدير ، وكذا بحوث عن انتاج منتجات جوزالهند واستخدامها . وكان من المزمع أبرام عقود طويلة الاجل مع الدول الصناعية المستهلكة الهامة .

(\*) وقد أدى تكاتف دول المنظمة الى رفع كبير في اسعار البترول عام ١٩٧٣ وكذلك قيام بعض دول المنظمة بإدارة عملياتها البترولية بنفسها بحيث دور الشركات على تقديم الخدمات اللازمة للانتاج ( المرجعان ) .

ولم يتفق المشروع مع أنواع الاتفاقيات السلعية للأمم المتحدة والتي تضم المنتجين والمستهلكين، وإنما كان هناك شعوراً بأن أى محاولات احتكارية من جانب زراع جوز الهند ستتكفل بإحباطها منافسة منتجي أنواع الدهون الأخرى . ويبدو أن هذه الدول رأت أن تنتظر إبرام اتفاق عالمي للدهون ، وفي شكل اتفاقية سلعية بالشكل الذي أوضحناه فيما سبق ، لاتخاذ الإجراءات التي تمكنها من تدبير وضع تجارى أقوى لحاصلها الأساسية في العالم . وكان من المفهوم أن هذه الخطوة قد تمهد الطريق لئلا هذه الاتفاقية المنة . وحتى الآن لم يتعد المشروع مرحلة الدراسة .

#### ٧ - مجالس المسح والبحث

كما سبق ذكره ، فإن جميع المجالس أو اللجان التي تشرف على الاتفاقيات السلعية ، وكذلك اتفاقيات المنتجين الدولية ، تقوم بقدر معين من أعمال المسح والبحث الى جانب وظائفها الأساسية الأخرى .

وهناك أمثلة قليلة كان التعاون الدولي فيها يقتصر على المسح والبحث فقط منها المجلس الدولي للمطاط IRC ومجلس الصوف WC . ولا تفرض هذه المجالس أى التزامات جديدة أو تمنع أية حقوق للدول الأعضاء ، ومن ثم فإن هذه المجالس لاتتمتع بأية قوة تنفيذية . وعلى أى ففى إمكانها ، استنادا الى ماتقوم به من مسح واستقصاء ، أن تقدم الى المنتجين و/أو المستهلكين توصيات فنية أو تجارية . وقد يؤدي عملها ، في حالة الاضطرابات الى التوصل لاتفاق سلمى أو اتفاق بين المنتجين .

#### ج - الإحصاء في خدمة السياسة التجارية

##### قسم ١ : البيانات والإحصاءات الخارجية

كما سبق إيضاحه ، تعد المتابعة المباشرة للتطور الاقتصادى وللأحداث الاقتصادية في العالم الخارجى ، شرطا أساسيا لاتباع سياسة تجارية قومية سليمة .

##### (١) أجهزة الإحصاء والأعلام

ينسحب ماسبق قوله بالنسبة للحكومات ، على الأجهزة والمنشآت شبه الحكومية أو الخاصة ، التي تتعامل مع الدول الأجنبية . ومن

المستحسن في هذا المجال أن نشير إلى أنه لما كانت المنشآت الأجنبية القائمة في الدولة النامية تحيط إحاطة تامة بأحوال العالم الخارجي ، أو على الأقل من الدول التي لها معها علاقات تجارية ، فإن المنشآت المحلية وهي غالباً جديدة في مجال عملها ، عادة ما تكون أقل قدرة على الوصول إلى مصادر المعلومات هذه . بل أن كثيراً منها لا يدرك فائدة هذه المعلومات . ويحتاج هذا النقص إلى استمرار التعليم ، وإثارة الاهتمام ، ونشر المعلومات بانتظام على جميع من تعتمد أعمالهم ومسئوليتهم عليها .

١ - في فترة ما بعد الحرب ، أخذت عملية جمع وتخزين البيانات الاقتصادية في العالم أبعاداً لم تبلغها من قبل . وتتركز البيانات في المنظمات الدولية الكبرى مثل الأمم المتحدة ، والجات ، وصندوق النقد الدولي ، والكونولث . . الخ وهي متاحة بكل لغات العالم . كما أنها في متناول الدول النامية سواء طلبتها أم لم تطلبها .

ولسوء الحظ أن هذه الأكادس تصف ، ولا مفر من ذلك ، بطبيعة العمومية ، وكثيراً ما تفتقر إلى التفصيلات التي تساعد - دون سواها - في اتخاذ القرارات الهامة . لكن هذه التفاصيل تكون معلومة في المراكز ويمكن الحصول عليها منها بلا صعوبة .

ونشير بنوع خاص إلى مركز التجارة الدولي ITC الذي تأسس في نطاق (الجات) في مارس ١٩٦٤ ، لمساعدة الدول النامية بالمعلومات التجارية والخدمات الاستشارية لدعم التجارة .

وتعتمد قيمة هذه المؤسسة وأهميتها على مدى إفادة الدول النامية منها - إلى جانب استعداد هذه المراكز وقدرتها .

٢ - كما أن البعثات الدبلوماسية أو التجارية في الخارج تعد أدوات لتجميع المعلومات ، وخاصة من النوع الذي لا يتيسر عن طريق المنظمات الدولية . وعموماً فإن هذا يفترض منذ البداية أن البعثات قادرة على البحث عن المعلومات اللازمة والعثور عليها . فعليها أن تعلم ما ينتظر منها وما يلزم للوطن ، قبل أن تجرى الاتصال بالسلطات في الدول المضيفة وتجمع وتقيم الإحصاءات الرسمية وشبه الرسمية المتاحة .

٣ - تمثل البعثات الأجنبية المقيمة في الدول النامية مصدراً ثالثاً للمعلومات . والواقع أنها عادة لا تكون لديها عن أوطانها سوى بيانات

احصائية قليلة بشكل مذهل . حيث تستهدف مهامها في الاصل غرضاً آخرًا . ولكنها كفاهة تكون على استمدان للحصول على البيانات المطلوبة من الوطن ، وخاصة اذا ما كانت تحصل في مقابل ذلك على المساعدة في توسيع معرفتها من الدولة المضيفة .

## ب - أهداف الاستقصاء الاحصائي والاقتصادي

يمتد الاهتمام الاحصائي للدولة (١) ، الى كل ما يتعلق بالسلع التي يجري تصديرها أو التي قد تصدر مستقبلاً ، وكذلك السلع التي سيتم استيرادها ، وهي تشمل كل الدول الأجنبية التي تستهلك المنتجات التي تنتج أو قد تصنعها الدولة (١) ، أو الدول التي تستورد الدولة (١) منها السلع . وهنا يجب مراعاة أن السلع كثيراً ما تنجر دولاً ثالثة «ترانزيت» ، وذلك لوجود تسهيلات خاصة في النقل ، أو لأن مثل هذه الأماكن والدول الثالثة مثل نيويورك ، لندن ، روتردام ، هامبورج تكون متخصصة في فرع التجارة المعنى . وفي هذه الحالة تحسن السلطات صنفاً ان هي تفرقت على أهم الدول المستهلكة أو المنتجة ، على الأقل بالنسبة لأهم بنود الصادرات والواردات . فمثل هذه المعرفة قد يجنبها أخطاراً كثيرة في توجيه سياستها التجارية .

وللتقاط التالية أهمية احصائية خاصة بالنسبة للدولة (١) :

١ - صادراتها و وارداتها ، الكميات ، والقيم ، ودول المقصد ، المنشأ .

٢ - صادرات و واردات الدول الأجنبية التي تتعامل معها ، أيضاً بالكميات والقيم ، ودول المنشأ والمقصد .

فأما عن صادراتها ، فان الدولة (١) تهتم بأن تعلم ما يلي عن كل دولة مستوردة :

١ - النظم القائمة للاستيراد (الجمارك) ، قيود الاستيراد ، احتكارات الاستيراد ضرائب الموازنة ، ... الخ) .

٢ - أساليب الإدارة الجمركية .

٣ - رسوم الانتاج الباطنية .

٤ - العناصر التي تحدد هيكل الاستهلاك والطلب .

- ٥ - حجم وطبيعة الواردات من المصادر الأخرى .
- ٦ - حجم وطبيعة وتكاليف الإنتاج المحلي ، أن وجد .
- ٧ - هيكل السوق ( المنشآت الخاصة ، التجمعات المهنية ، ثم دور الدولة ) .

ومن المصلحة ملاحظة أنشطة الدول الأجنبية المنافسة ، وعلى الأخص :

- ١ - حجم وتكاليف إنتاجها .
- ٢ - هيكل وتنظيم تجارتها التصديرية .
- ٣ - كميات التصدير ، وأسعاره ، ودول المقصد .
- ٤ - علاقات السياسة الاقتصادية القائمة بينها وبين الدول المستوردة .
- ٥ - الدعم من أي نوع ، الظاهر والمستتر ، الذي يقدم إلى تجارة صادراتها ، وتمويل هذه التجارة .

أما عن الواردات الضرورية ، فإن الاهتمام ينصب بنوع خاص على معرفة :

- ١ - مصادر التوريد القائمة والمحتملة .
- ٢ - حجم وتكاليف الإنتاج في الخارج .
- ٣ - هيكل السوق العالمي .
- ٤ - إمكانيات وأساليب تمويل التجارة .

وبالنسبة لكل منها ، يتعين معرفة تطور تلك العناصر على مر عدد من السنين السابقة ، حتى تتحدد الاتجاهات التي تكمن خلفها ، ولاستنباط النتائج من الإمكانيات والتطورات المستقبلية .

وتحسن الدول النامية عملاً بإقامة **المراكز الإحصائية** القادرة على جمع كافة البيانات الإحصائية اللازمة ، التي تتوفر بالفعل في أنحاء العالم . ويجب أن تكون خدماتها ميسرة في صور مفهومة لمن يهمه الأمر من الوكالات والمنشآت العامة والخاصة . وعلى أي حال ، فسيأتي وقت ، تصبح فيه مهمتها الأساسية هي تمكين من يعينهم الأمر ، داخل الحكومة وخارجها ، من التعرف على الأهمية الفعلية لمختلف أنواع المعلومات والبيانات الإحصائية ومدى فوائدهم إلى الاستخدام الكامل لخدماتها .

## قسم ٢ - البيانات الداخلية ذات الأهمية الداخلية

بالنسبة لصادرات الدولة وتنمية صادراتها ، من الأهمية بمكان معرفة كل ما يتعلق بالانتاج ، والتكاليف ، والطاقة المتوقعة ، والإصناف ، والتجارة وهوامشها . والنقل ونفقات الشحن ، .. الخ .

ومن المفيد جمل كافة الجهات المعنية ، العامة والخاصة ، على المام بتلك الموضوعات . وتشكل المعلومات الخاصة بالتصدير التي تحصل عليها الدولة من طريق السلك الدبلوماسي والبعثات التجارية وغيرها من الطرق ، جزءاً من العناية المألوفة .

وكثيراً ما يكون لدى الوزارات المختلفة معلومات وبيانات إحصائية جيدة ، عن خط الانتاج الذي يدخل في مجال نشاطها . وعلى المركز الإحصائي أن يركز هذه المعلومات ويوصلها الى الجهات التي يهمها الانتفاع بها .





## المدفوعات الدولية في اطار السياسة التجارية

### قسم ١ - المدفوعات الدولية والعلاقات الاقتصادية الخارجية

المدفوعات الدولية هي في جوهرها تلك التسوية النقدية لتحركات السلع والخدمات والأموال بين دول العالم .

وعلى هذا فان سياسة المدفوعات الدولية عند دولة معينة تعد ركنا هاما في اقتصادياتها الخارجية وأداة قوية في تنفيذها لسياستها التجارية . وفي نفس الوقت ، تعد سياسة المدفوعات الدولية عند الدولة جزءا من نظامها وفق سياستها النقدية الوطنية وتتحدد بهما . وتعتمد الى درجة كبيرة على سياسات الدول المتعاقدة معها ، وعلى المنظمات الدولية مثل صندوق النقد الدولي IMF .

### قسم ٢ توازن المدفوعات

يعد توازن المدفوعات الدولية عاملا أساسيا في كافة أوجه العلاقات الاقتصادية الخارجية . ودائما ما تكون واردات دولة ما من السلع والخدمات مساوية لقيمة صادراتها **فإنما الديون الخارجية النهائية** والهدايا والمصروفات من الاحتياطي الدولي (بالذهب والعملات الأجنبية) **ناقصة** الديون النهائية والهدايا الى الدول الأجنبية وما يتراكم من الاحتياطيات الدولية . وكما أن الأمر يدور - بالنسبة للفرد - الى موازنة متحصلاته مع نفقاته ، فإن نفس القاعدة تحكم مجموعات الافراد في مواجهة المجموعات الأخرى ، من المنشأة حتى الدولة .

ومن ناحية السياسة التجارية ، لا يمكن ان تنشأ اية مشاكل مدفوعات طالما كانت المدفوعات الدولية تتساق ذاتيا عن طريق عمليات الصرف الاجنبى فى الدولة . ذلك هو مايعتبره صندوق النقد الدولى وضعاً معتاداً بينما يعد استثناء فى الدول النامية وتفترض هذه السياسة مايلى :

( ا ) توازن فى الاجل الطويل بين المعاملات الاقتصادية الخارجية للخارج والداخل .

(ب) كشرط لهذا التوازن ، تقوم العملة المحلية بقيمة دولية مناسبة .

(ج) توفر احتياطات كافية واثمنات متاحة تعين على اصلاح أى اختلال قصر الاجل .

(د) وكشرط للفرضين (ا) ، (ج) ، يفترض ان الميزانية تكون متوازنة ، وان تتبع سياسة نقدية تكفل توازنا داخليا للانتاج القومى ولتطلب الفعّال ، وكذلك توازن بين النمو الاقتصادى والمخدرات المحلية مضافا اليها الديون الاجنبية الحقيقية .

وقد سبق أن ناقشنا مسألة تطبيق القابلية للتحويل convertibility وعدم القابلية للتحويل inconvertibility (★) .

### قسم ٣ - مصاعب ميزان المدفوعات والرقابة على النقد الاجنبى

تظهر مصاعب ميزان المدفوعات عندما يوجد ميل متصاعد نحو زيادة قيمة الواردات من السلع والخدمات نتيجة لارتفاع الاسعار

---

(\*) لدى جمهورية ليبيريا ( على الساحل الغربى لافريقيا ) نظام نقدي على قدر كبير من الامنية ؛ إذ يستخدم الدولار الأمريكى كعملة رسمية . وليس هناك بنك للدولة ولا عملة محلية . والدولار هو الوسيلة الوحيدة للدفع . بالضبط كما هو الحال فى تكساس بكاليفورنيا .

ويعلم القارىء بعمق الحالة تلك الأسباب التاريخية التى أدت الى هذه الظاهرة الغريبة ؛ والتى تجعل ليبيريا بمان من معظم المشاكل النقدية التى تتهدد الدول النامية . وقد يجدر بالباحث أن يقدّر الأذى والميؤب التى ينطوى عليها هذا النظام النقدي فى الظروف الخاصة بليبيريا - باعتبارها دولة نامية ، نظرا للاعتبارات الخاصة التى ينطوى عليها استخدام ليبيريا للعملة الاولى فى العالم .

والتكاليف ، أو لتوسع زائد في الاقتصاد الداخلى) دون ان يمكن مواجهة ذلك بواسطة الائتمانات الخارجية المعتادة أو المنح ، أو بالالتجاء الى احتياطات وطنية متراكمة لديها من قبل . وتدمو مشاكل ميزان المدفوعات الى اجراءات وقائية فورية ، فقد تفرض الحكومة قيودا انكماشية في الداخل ، أو تحدد الواردات والمدفوعات الاجنبية . وقد تحصل على مساعدة مالية خارجية ، بما في ذلك مايتيسر الحصول عليه من صندوق النقد الدولي . كما قد تلجأ السلطات الى خفض قيمة العملة المحلية بالنسبة للذهب والنقد الاجنبى الى بديل آخر يتبع في ظروف معينة .

وتفترض الرقابة على المدفوعات وتقييدها في المعاملات الخارجية (والتي تشمل التحديد الرسمى لحصص النقد الاجنبى) قدرة السلطات على تدبير مايلزم للاقتصاد القومى من موارد بالنقد الاجنبى . وتطلب هذه الرقابة ان تلتزم الحكومة التى تحصل على العملة الاجنبية (لاى سبب ، ومادام في نطاق تشريعاتها) ، ان تقدم العملة الحرة الى السلطات المعنية ، مقابل الدفع بالعملة المحلية .

وعلى ذلك فان الرقابة على النقد الاجنبى تمثل بالضرورة امرين: حصول وكالات الحكومة المعنية على الدخول بالنقد الاجنبى ، ثم تحديد وتخصيص النقد الاجنبى لإفراغ المدفوعات المسموح بها قانونا .

ولقيود المدفوعات ، ايا كان سبب فرضها ، خاصتان غير متوقعتين بل وقريبتان .

الاولى : خلق ارباح ومكاسب خرافية بسبب الانحراف ، حيث تتكون مجموعات من الافراد ، في قطاع الاعمال ، وفي الحكومة ، وفي الدوائر البرلمانية ، تكون لها مصلحة مالية في القيود ، ومن ثم في بقائها ، بغض النظر عما اذا كانت لازمة أو غير لازمة من الناحية الاقتصادية

وثانيا : انها قد تكون سببا في تغيرات اقتصادية تجعل الرجوع فيها امرا صعبا ، مثل الريادة في التكاليف المحلية ، واستهلاك الاحتياطات الدولية ، وتكاليف القوائد واستهلاك الديون الاجنبية المتعلقة ... الخ .

#### قسم ٤ - اثر سياسات المدفوعات الدولية للدول الأخرى

يجب في سياسة المدفوعات الدولية لدولة ما ان تأخذ في حسانها سياسات المدفوعات الدولية التي تتبعها الدول المتعاملة معها . وكذلك ردود الفعل لدى الدول الأخرى في مواجهة سياستها للمدفوعات . فأعضاء صندوق النقد الدولي عليهم أن يولوا اهتمامهم الكافي للالتزامات الملقاه عليهم ، وللحقوق الممنوحة لهم من قبل الصندوق . وقد عرضنا من قبل للعلاقات المتشابكة في إطار صندوق النقد الدولي . فيما بعد .

فبالنسبة لعلاقات المدفوعات بين الدولة (أ) وبين الدول المتعاملة معها والتي يكون للأولى معها معاملات اقتصادية هامة نسبيا ، يجب أن تراعى النقاط التالية بكل حرص :

#### ١ - العلاقات بين الدول التي تتبع نظام رقابة النقد

إذا قامت الدولة (أ) بتطبيق نظام للرقابة على النقد ، وإذا ما وجدت دولة أخرى (ب) تفعل نفس الشيء ، فإن من الأفضل عادة أن تنفذ المعاملات الاقتصادية الطبيعية بواسطة اتفاق للدفع أو اتفاق للمقاصة ، بما يوفر وسيلة للعوازلة الثنائية . فرقابة الدولة (أ) على النقد تشكل سلاحا قويا يجتذب الدولة (ب) الى دخول هذا النوع من اتفاق الدفع . بل ان الدولة (أ) أيضا قد تتعرض لضغط من جانب الدولة (ب) يجعل من مصلحتها إبرام الاتفاق معها .

#### ب - العلاقات بين الدول التي تتبع نظام رقابة النقد وبين الدول التي لا تتبعه

ربما وجدت الدولة المتعاملة (ب) التي تكون مملتها قابلة للتحويل تماما ، أن من الأفضل مواجهة الرقابة على المدفوعات - التي تتبعها الدولة (أ) ، عن طريق فرض رقابة جزئية على الدفع ، تنحصر في علاقات الدفع مع هذه الدولة (أ) فقط . اما عملة الدولة (ب) فانها تظل قابلة للتحويل بالنسبة للدولة (أ) ، التي قد تجد نفسها مدفوعة الى إبرام اتفاق ثنائي مع الدولة (ب) . وبالعكس إذا كانت لدى الدولة (أ) عملة قابلة للتحويل تماما ، ولاطبق نظاما للرقابة على

النقد ، بينما تطبق الدولة (ب) هذه الرقابة ، فقد تجد الدولة (أ) أن سير تجارتها مع (ب) يستلزم الرقابة على المدفوعات مع الدولة (ب) التي تفرض عليها أن تبرم معها اتفاق دفع ثنائي ، بينما تحتفظ بقابلية التحويل وبالدفء الحر بالنسبة للدول الأخرى التي تتعامل معها .

### ج - قابلية التحويل الكاملة والجزئية

يستلزم ماسبق عرضه ، التمييز بين القابلية الكاملة والجزئية للتحويل . وتحمل القابلية الجزئية للتحويل معنى جغرافيا ، إلى الحد الذي يمكن للدولة معه أن تحتفظ لعملتها بالقابلية للتحويل إلى دول أجنبية معينة (وهي عادة دول ذات عملات قابلة للتحويل) ، بينما تجعل عملتها غير قابلة للتحويل بالنسبة للدول الأجنبية أخرى (وهي عادة الدول التي لديها رقابة على الدفع وعدم قابلية للتحويل) .

وهناك حالات نادرة لنوع آخر من القابلية الجزئية للتحويل ، حيث تقوم الدولة (أ) التي لديها قابلية عادية للتحويل ، بفرض رقابة على جزء من علاقات مدفوعاتها مع الدولة (ب) ، بقدر المبالغ الكافية لحماية تجارتها مع (ب) في مواجهة قيود الدولة (ب) على مدفوعاتها .

### د - قابلية التحويل الخارجية والداخلية

وأخيرا فهناك نوعان من القابلية الجزئية للتحويل على قدر كبير من الأهمية ، هما القابلية الخارجية والقابلية الداخلية . ويتجلى هذا التمييز لدى الدول التي تمنى من اختلال شديد في مدفوعاتها ، لكن عملتها رئيسية في اقتصاديات العالم ، مثل بريطانيا منذ الحرب العالمية الثانية ، ففي عام ١٩٣٩ طبقت بريطانيا نوعا من قيود الدفع على سكانها أنفسهم حتى أصبح الجنيه الاسترليني بالنسبة لهم يحتاج إلى القابلية للتحويل داخليا . أما الأجانب الذين يكسبون الجنيهات الاسترلينية (مادة من التصدير إلى المملكة المتحدة فبماكانهم - على الأقل منذ أواخر الخمسينات ، أن يحولوها في حرية - تامة إلى عملات أجنبية ، ذلك أن الجنيه الاسترليني مازال يتمتع بقابلية التحويل خارجيا .

وبالنسبة للدول النامية فإن هذه الظاهرة تتمثل أولا في أن علاقاتها الاقتصادية مع بريطانيا تخضع تماما للرقابة وربما تكون هذه الرقابة

مقيدة من الجانب البريطاني ، مثلما تفعل الدول الأخرى المتعاملة والتي تطبق رقابة الدفع . وثانيا أنها قد تجد من مصلحتها أن تبرم مع بريطانيا اتفاقا تجاريا كما ذكرنا فيما سبق .

فإذا ما توفرت قابلية الجنيه للتحويل الخارجى ، لا يصبح ثمة مبرر لاتفاق الدفع ، طالما أن الجنيهاً الاسترلينية المحصلة في الخارج يمكن استخدامها لا في المدفوعات الى بريطانيا فقط وإنما يمكن تحويلها كذلك في حرية تامة سواء في بريطانيا أو غيرها الى اية عملة قابلة للتحويل وإلى ذهب ، وبالتالي يمكن استخدامها في الدفع في أى مكان من العالم .

### قسم ٥ - صندوق النقد الدولي

#### ١ - العالم الرئيسية للصندوق

اشيئ صندوق النقد الدولي سنة ١٩٤٥ ، في بريتون وودز Bretton Woods بالولايات المتحدة . فاصبح مقره في واشنطن مع البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD ، الذي اقتصرت عضويته على الدول أعضاء الصندوق . ويضم الصندوق تقريبا جميع الدول النامية خارج العالم الشيوعى .

ويعمل صندوق النقد الدولي في أربع اتجاهات رئيسية يمكن تلخيصها فيما يلى :

١ - الشئ الصندوق لكل عملة سعر تعادل ثابت *firm parity* (على أساس ان كل ٢٥ دولارا تعادل أوقية من الذهب الخالص) . ويمكن لأسعار التعادل هذه أن تتغير في ظل ظروف معينة حددتها الاتفاقية ، وبموافقة سلطات الصندوق . أما أسعار الصرف المرنة *flexible* أو المتعددة *multiple* فانها محظورة .

٢ - تضمنت اتفاقية الصندوق نصا بشأن سلوك الدول الأعضاء بالنسبة لسياسات المدفوعات الدولية . وهو يعتبر أن الوضع الطبيعى لكل المعاملات الاقتصادية الجارية هو حرية المدفوعات الدولية وقابلية العملات للتحويل . وعلى كل ، فهذه الحرية في المدفوعات الدولية ليست مكفولة للتحويلات الرأسمالية ، كما أن الصندوق لم يستبعد الرقابة على النقد الأجنبى بالمعنى الفنى للكلمة ، أو مركزية المدفوعات ، طالما أنها لا تفرض قيودا على

المدفوعات الجارية ، وأكثر من هذا ، فان حدوث متاعب في ميزان المدفوعات يحول دون تطبيق قواعد الصندوق برمتها .

٣ - يمثل الصندوق جهازا للاتئمان . وعلى أساس الحصص التي تحددها التجارة الخارجية للدولة وما في حوزتها من الارصدة الدولية ، تدفع كل دولة كميات معينة من الذهب والعملات المحلية الى صندوق التمويل، قد زيدت هذه الحصص والمساهمت اكثر من مرة منذ بدء العمل في صندوق النقد الدولي) . وتستفيد الدول الاعضاء بما يناسب حصصها ، من صندوق التمويل المذكور ، بأن تشتري بعملتها المحلية ، نقدا اجنبيا من الصندوق، تعالج به حالات العجز المؤقتة في المدفوعات . ويتوقف الانتفاع بمزايا الصندوق على المراعاة التامة للقواعد . والتي سبقت الاشارة اليها . . وهو شرط لم يتحقق بعد من جانب أية دولة نامية

وعلى كل ، فان سلطات صندوق النقد الدولي لها ان تقدم للدول النامية التي تعاني من صعوبات المدفوعات ما يسمى بقروض المساندة *stand-by credits* ، بشرط ان تبدي الدولة المدينة رغبة وقدره حقيقتين في استعادة توازن المدفوعات ، الذي قد يتم في اطار اصلاح نقدي محكم ، بما في ذلك - عند الحاجة - تعديل للسعر الرسمي لضرب العملة المحلية .

٤ - أصبح صندوق النقد الدولي مركزا حقيقيا للجاذبية في النظام العالمي للمدفوعات الدولية ، مثل البنك الدولي للانشاء والتعمير - في مجال عمله - للاتئمانات المتوسطة وطويلة الاجل .

وهو يمارس ، بفضل كفاءته ومايتوفر لديه من خبرة ومهارة ، تأثيرا ملموسا على المدفوعات يفوق بكثير وظائفه المباشرة . فهو يقوم بدور المستشار والحكم . وبالنسبة للدول النامية بوجه خاص ، التي عادة ما تكون خبرتها محدودة أو منعدمة في الشؤون النقدية ، يقدم الصندوق مساعدته في تدريب الرجال ، وانضمام المؤسسات ذات الكفاءة، ثم في نشر المفاهيم والسياسات النقدية السليمة .

## ب - اعتراضات الدول النامية

تضطر الدول النامية الى ابراز اعتراض واحد اساسى ضد صندوق النقد الدولى ، يشبه لحد كبير اعتراضها على « الجات » وهو انه قد تآثر لحد بعيد بالدول الصناعية الغربية ، بالنظر لمصالحها النقدية ، التى شكلتها ظروفها الاقتصادية والتجارية . ومن الغريب أن صندوق النقد الدولى يعبر بكلمة «الاعتيادية» normality عن الوضع الاقتصادى فى قلة من الدول الصناعية . ثم يعتبر «غير العادى» abnormal أو ما يكاد يستحق القضاء عليه ، ذلك الوضع السائد فى الغالبية العظمى للدول الأعضاء .

وفى الحقيقة أن الصندوق ، برغم تكوينه غير المتعادل ، لم يلحق أى ضرر فعلى بالدول النامية الأعضاء ، بينما قدم لها الكثير . ومع ذلك فمن المجيد أن يكون أكثر تعادلا ، بحيثما يعتبر الوضع التمييز للدول النامية - أنه «اعتيادى» مثلما اعتبر وضع الدول الصناعية من قبل ، وأن ينظر الى مشاكل الدول النامية بنفس الجدية والحرص اللذين يراعى بهما مشاكل الدول الصناعية ، وأن يقلع عن الاشارة المتعمدة او غير المتعمدة الى «إعتيادية» الدول الصناعية ، وبذلك يمكن للصندوق أن يودى خدمات أكثر قيمة الى أعضائه .

وإذا أخذنا مثلا حالة النظم المحلية للرقابة على المدفوعات التى برغم أحكام الصندوق ، تميز السياسة النقدية لـ ٩٠ ٪ على الأقل من أعضائه ، بما فيها كل الدول النامية ، فإنه سواء كانت مثل هذه الرقابات شيئا حسنا أم لا ، فلا شك أن كفاية كل من نظم الرقابة على الدفع المحلية يمكن زيادتها للدرجة كبيرة بواسطة اجراءات مكاملة من جانب الدول المتعاملة ، بما فى ذلك تبادل المعلومات . ويصبح صندوق النقد الدولى هو الإطار المناسب لهذا النوع من التعاون الدولى . وقد يلزم أن يضع صندوق النقد الدولى نظاما للمدفوعات المقيدة ، كما وضع نظاما للمدفوعات غير المقيدة .

## ج - الترتيبات العامة للاقتراض

لكن يكتمل هذا البحث ، بتعين الاشارة الى «الترتيبات العامة للاقتراض» التى اتفق عليها فى عام ١٩٦١ ، والتى فتحت الطريق للدرجة أكبر من التعاون النقدى ، بما فى ذلك تيسيرات ائتمانية كبيرة ، منع الارتباط الوثيق بالصندوق هيكليا ووظيفيا .



وقد تم هذا الاتفاق فيما بين الولايات المتحدة والمملكة المتحدة ودول السوق الأوروبية المشتركة «الست» وكندا واليابان (نادى العشرة) مع سويسرا كمنتسب .  
وكانت نقطة البداية هي :

١ - أنه بدت الأهمية الكبرى بالنسبة لهذه الدول باعتبارها الدول الصناعية والتجارية في العالم الغربي ، أن توجد وثمن فيما بينها جوا من التوازن النقدي على أساس قابلية التحويل الكاملة أو القريبة من الكاملة .

٢ - أن الدول الأخرى في العالم كانت شديدة الاهتمام بوجود هذه النواة للتوازن النقدي إلى جانب القابلية للتمويل ، دون أن تستطيع تلك الدول أن تحمل عبء المشاركة المباشرة في مثل هذا النظام .

ولما كانت «تربيتات الاقتراض» لا يبدو أنها يمكن أن تلحق الضرر بالدول غير المشتركة ، فإنه لا يوجد سبب يجعل الأخيرة تثير أى اعتراض عليها . وبالعكس أنه يلاحظ صندوق النقد الدولي من حالات معقدة معينة ينصب تأثيرها فقط على المجموعة الصغيرة من الدول الصناعية ، «يمكن لتربيتات الاقتراض» أن توفر للصندوق حرية العناية أو التركيز على احتياجات ومطالب الدول الأعضاء الأخرى ، وحاجة الدول النامية .

ومن الطبيعي تماما أن المجموعة الأخيرة من الدولة يحق لها أن تنتظر من الصندوق أن يتابع أنشطة نادى العشرة ، وأن يتدخل إذا ماحدث واتخذ «النادى» أى خطوات تؤدي إلى عواقب وخيمة على الأعضاء الآخرين ، أو أن يتأكد من أن إجراءات معينة يتخذها النادى يمكن تعديلها بما يعود بالنفع على الدول الأخرى أيضا .

#### قسم ٦ - منطقة الاسترليني ومنطقة الفرنك الفرنسى

كان هذان النظامان بمثابة تعبير نقدي عن الامبراطوريات الاستعمارية التي شيدتها كل من بريطانيا وفرنسا . وهما لم يرتبطا فقط باستمرار الامبراطوريتين المذكورتين ، بل انهما مازالا قائمين رغم انضمام الدول المشتركة الى صندوق النقد الدولي عقب الحرب العالمية الثانية .

والامر الذى يستحق الاهتمام فى منطقة الاسترلىنى هو أن الجنيه الاسترلىنى مازال يلعب دوره فى الاقتصاد العالمى . ومع ذلك فإن كلا النظامين له أهمية باعتبار أن كلا منهما يشتمل على حدود غير قليل من الدول النامية .

وفى منتصف الستينات ، تضم منطقة الاسترلىنى دول الكومنولث - عدا كندا - بالإضافة الى يوجوسلافيا وإيسلندا وأيرلندا واتحاد جنوب أفريقيا .

وهى من ناحية الكيان لاتعد «اتفاقية» ولا «منظمة» ، ولكنها تظل شبكة من الترتيبات الثنائية بين بنك إنجلترا Bank of England وكل من البنوك المركزية للدول الاسترلىنية الأخرى .

ومنذ عام ١٩٣٩ ، تقوم جميع الدول بتطبيق قدر من قيود المدفوعات تجاه العالم غير الاسترلىنى . لكن بينما لا تطبق بريطانيا أية قيود على الدفع تجاه الدول الاسترلىنية الأخرى ، تقوم معظم هذه الأخيرة بفرض قيود المدفوعات داخل المنطقة ، ولو أن ذلك كثيرا ما يتم بصورة أخف مما يتبع تجاه العالم الخارجى .

ومثلما فى اتفاقات الدفع الأخرى ، فإن الترتيبات الثنائية التى تحكم علاقات منطقة الاسترلىنى تكفل تبادل الائتمانات بالعملة المحلية المعنية .

وتحرص الدول الاسترلىنية على اتباع أسعار صرف ثابتة بالنسبة للجنيه الاسترلىنى وذلك لكى تتبع عملاتها تحركات الجنيه الاسترلىنى بالنسبة للعملة الأخرى ، على الأقل فى المدى القصير . وفى المدى البعيد أيضا ، وجد أن عملات منطقة الاسترلىنى تبت - عادة - الجنيه الاسترلىنى ، مثلما حدث عند تخفيضات عام ١٩٣١ وعام ١٩٤٠ ، رغم عدم توفر السند القانونى للخفض . ثم أن معدل الخفض لم يكن واحدا فى كل مكان .

وتحتفظ الدول الاسترلىنية باحتياطياتها الدولية - بالجنيه الاسترلىنى . وبالتالى فإن احتياطيات بنك إنجلترا من الذهب والدولار تكون بمثابة الاحتياطى المشترك common reserve لبريطانيا والدول الأخرى فى منطقة الاسترلىنى . فبنك إنجلترا يقوم بدور «الوكيل» عن جميع البنوك المركزية الخارجية . ولعل أهم ظاهرة فى منطقة الاسترلىنى ، هى ذلك الوضع القيادى الذى يتمتع به بنك إنجلترا -

أقدم البنوك المركزية في العالم وأكثرها خبرة يتعاون فني مستمر فريد مع البنوك المركزية لدول المنطقة (٣) .

وإذا لم يكن هناك وجه للمقارنة بين الظروف النقدية السائدة في عدد كبير من دول أمريكا الجنوبية وبين الوضع النقدي الذي يوجد في أي من دول منطقة الاسترليني ، فإن هذا يرجع لدى كبير إلى الدور الذي يلعبه بنك إنجلترا في إطار ذلك النظام النقدي .

#### منطقة الفرنك الفرنسي

تشمل منطقة الفرنك French Franc Zone المستعمرات والمحميات الفرنسية الحالية والسابقة عبر البحار ، باستثناء غينيا ومالي ، وكلها تعتبر بنك فرنسا بنكها المركزي الرئيسي .

وبالنسبة للدول المعنية ، فإن المنطقة في جوهرها تلعب دورا يشابه لحد كبير ذلك الدور الذي تلعبه منطقة الاسترليني بالنسبة للدول الاسترلينية .

وفي داخل المنطقة ، نجد أن معظم الدول جنوبى الصحراء الكبرى Sahara تجمع بين عضوية اتحادين نقديين ، وتشترك في استخدام نفس العملات التي تقرها السلطات النقدية المشتركة ، وهما الاتحاد النقدي لغرب أفريقيا ، والاتحاد النقدي الأفريقي الاستوائية والكاميرون .

#### ب - تقييم المدفوعات الخارجية غير التجارية

المدفوعات التي تجرى مناقشتها في هذا الفصل هي تلك التي تتعلق بالافراض الأخرى - خلاف تسوية المعاملات في السلع والخدمات، بما فيها السياحة : فهي تغطي تحويل رأس المال (بما في ذلك سداد الدين) ، والدخل (بما فيه دخل رأس المال) ، وكذلك «المدفوعات بلا مقابل» unrequited مثل المنح والمعونات غير القابلة للرد ... الخ .

وكما في حالة المعاملات التجارية ، فإن الأهداف الرئيسية لمثل هذه القيود على المدفوعات ، هي تقليل الاتفاق من النقد الأجنبي . وقد يكون الهدف الثاني هو توجيه رأس المال والمخزونات نحو فرص الاستثمار الداخلي ، أو توفيرها للاقتراض الحكومي .

(٣) تغير هذا الوضع بعد التصور الذي طرأ على مكانة الاسترليني في أسواق النقد المالية ( المترجمان ) .

## قسم ١ - المدفوعات غير التجارية بالمقارنة مع المدفوعات التجارية

يمكن مقارنة قيود المدفوعات غير التجارية بقيود التجارة  
كما يلي :

### ١ - من الناحية المادية :

(١) قد توجد قيود الواردات بمفردها ، التي تستهدف الاغراض  
الحماية وحدها ، بما في ذلك تنفيذ البرامج الاقتصادية  
وخطط التنمية .

(ب) اذا كان الامر يتعلق بمواجهة مصاعب ميزان المدفوعات عن  
طريق تقييد المدفوعات ، فان التفكير السليم يتطلب ، مادامت  
الواردات مقيدة ، تقييد المدفوعات غير التجارية هي  
الاجرى .

(ج) وفي مقابل ذلك ، قد تكون هناك حجج تؤيد مواجهة مصاعب  
ميزان المدفوعات المتدبلة بمجرد تقييد المدفوعات غير  
التجارية .

(د) وحتى بغض النظر عن الاختلاف المؤقت في المدفوعات ، فان  
وجود القيود على المدفوعات غير التجارية - بدون وجود  
قيود تجارية ، قد يكون امرا لا مناص منه في اطار سياسة  
اقتصادية عامة تدفع رأس المال الخاص الى الهروب ، سواء  
كان هذا المال وطنيا أم اجنبيا . ويشير هذا الى كافة  
الاجراءات التي تؤثر في ضمان قيمة التلكات الخاصة ،  
والى السياسات التضخمية ، مثل الانفاق الحكومي من  
طريق عجز الميزانية ، والى التوسع في الاستهلاك و/او في  
الاستثمار بما يتعدى طاقة الناتج القومي (مضافا اليه حركة  
رأس المال الداخلية) ، والى زيادة قيمة العملة المحلية من  
تبعاتها الحقيقية ، والى التأميم والملكية الجماعية  
socialisation ثم الى الضرائب المبالغ فيها او التمييزية .

## ٢ - من الناحية الفنية :

(أ) أن مجرد تغيير الواردات قد يتسنى من طريق نظام لأذون الاستيراد بدون رقابة على المدفوعات .

(ب) ويمكن تطبيق مثل هذه القيود أيضا بواسطة المخصصات النقدية allotments وهذه الطريقة على أى حال تستلزم الرقابة على كافة أنواع المدفوعات الدولية الداخلية والخارجية ، وحتى المدفوعات غير التجارية يتعين تقييدها .

(ج) إن تقييد المدفوعات غير التجارية وحدها يتطلب رقابة كاملة على الدفع ، حتى لو لم تكن الواردات مقيدة .

(د) ولسنا بحاجة لأن نضيف ، أن تقييد الاستيراد والمدفوعات غير التجارية في آن واحد لا يتسنى من الناحية الفنية إلا برقابة كاملة على جميع المدفوعات الداخلية والخارجية .

## قسم ٢ - أنواع المدفوعات غير التجارية

تشتمل أول مجموعة من المدفوعات الأجنبية غير التجارية على خدمات الديون الأجنبية وتحويل الدخل الأجنبي (تعا في ذلك المرنثبات وعوائد رأس المال) .

ويمكن أن يكون لكل القيود على مثل هذه المدفوعات اثر طويل المدى على الحياة الاقتصادية بصفة عامة . ويجب تقييم هذا الاثر بالنسبة للوضع المباشر لهذه القيود على موقف المدفوعات . وتنطبق هذه الملاحظات أيضا على المصروفات الحكومية الحيوية والإنفاق على التعليم لمواجهة الحاجات الاقتصادية .

ومن جهة أخرى توجد بالطبع مجموعة كاملة من النفقات بالنقد الأجنبي ، لاتعود بأية فوائد اقتصادية عاجلة ولا آجلة ، ومن ثم يتعين تقييدها بدون أن تسبب أثارا اقتصادية تذكر .

وتتمثل بعض هذه الجوانب في نشاط التأمين . فالتأمين على الحياة في الخارج ماهو الا وجه آخر لتدفق رأس المال نحو الخارج . وعندما تحدث متاعب دقيقة في ميزان المدفوعات ، لا يصبح ثمة داع

للتأمين الخارجي ضد المخاطر الداخلية ، اللهم الا إعادة التأمين ضد الكوارث الطبيعية . وفي هذه الحالة يأخذ تدفق التعويضات بالنقد الاجنبي للداخل اهمية حيوية . وينطبق هذا التحليل الاخر كذلك على التأمين ضد كل الاخطار ، الذي يغطي كافة الخسائر او الاعباء الاضافية بالنقد الاجنبي . وتمثل هذه المخاطر جانبين هما : مخاطر تمويلية عادية تمس المنشآت المعنية ثم مخاطر اخرى تؤثر في الاحتياطات الدولية التي تملكها الدولة .

### ج - قيود المدفوعات كوسيلة لتقييد الاستيراد

سبق ان ناقشنا في الاجزاء انخاسة بقيود الواردات ، استخدام قيود المدفوعات كأداة للرقابة . وتقييد استيراد السلع والخدمات ينطبق بنفس الصورة على قيود المدفوعات التي تستهدف أداء نفس الغرض . ومع ذلك فان الرقابة على النقد الاجنبي تفتح أمام السياسة التجارية بعض الاحتمالات الاضافية الكافية في جهاز المدفوعات . هذه الاحتمالات هي تطبيق أسعار متعددة للصرف ، ونظم الاحتفاظ بالنقد الاجنبي ، ثم تطبيق نظام المبادلات أو التخفيضات في شراء وبيع النقد الاجنبي .

#### قسم ١ - تعدد أسعار الصرف

رغم ان أحكام اتفاقية صندوق النقد الدولي صريحة في حظر استخدام أسعار متعددة للصرف ، الدول النامية ، بل والدول الصناعية ايضا ، مثل ألمانيا ما قبل الحرب . وهو يعني أن الأسعار المختلفة للصرف (وهي غير الفرق العادي بين أسعار الشراء والبيع) ، تطبق على فئات مختلفة من المعاملات بالنقد الاجنبي ، حيث تتوقف على الاغراض التي تستخدمها . ومن الامثلة على ذلك :

(١) ان يحصل المصنعون على أسعار للنقد أهلى من التي يدفعها المستوردون ، الامر الذي يعتبر امانة تصدير يقع عبئها على الخزنة وهلى دائمي الضرائب .

(ب) أن يدفع المستوردون أسعاراً أعلى من تلك التي حوسب المصدرون على أساسها . وهنا فإن الخزنة تحصل على عوائد إضافية من تجارة التصدير والاستيراد .

(ج) ومرة أخرى قد تطبق الأسعار المختلفة على إيرادات النقد الأجنبي من تصدير السلع المختلفة ، ويحدث ذلك عادة ( بنطبق أسعار أعلى للنعم تصدير السلع الأقل قدرة على المنافسة - وعلى حساب السلع الأكثر قدرة على المنافسة التي تطبق عليها أسعار أقل .

ويطبق هذا النظام السابق أحيانا على السياحة التي هي مجرد صورة أخرى من الصادرات . وذلك بقول نقود السياح بأسعار خاصة ، إما لدعم المركز التنافسي للسياحة أو بما يبعد السياح عن اللجوء الى السوق السوداء . كما أن تطبيق سعر صرف سياحي خاص قد يشكل أيضا وسيلة لمعادلة زيادة الأعباء الناتجة من حماية الواردات ، طالما أن طريقة استخدام نظام «الدروبلك» التي أشرنا إليها لا تيسر تطبيقها على العملات .

(د) وعلاوة على ذلك فإن الأسعار المختلفة للصرف قد تستخدم لشراء أنواع مختلفة من السلع . ويحدث ذلك عادة لتخفيض الثمان استيراد المواد الأساسية وخاصة الغذاء ، على حساب السلع الأقل أهمية ، بتجمليل الأولي أسعار صرف أقل .

(هـ) وتظهر الأسعار المتعددة مقترنة بمضاربة الدولة على النقد الأجنبي . وهو ما فعلته البرازيل .

(و) وأخيراً فإن الأسعار قد تختلف من عملة دولة متعاملة الى عملة دولة أخرى ، أي أنها قد تختلف من سعر الصرف السائد بين عملاتها وعادة ما تؤدي هذه التفرقة الى التمييز ضد دولة ما لصالح أخرى .

وواضح أن استخدام الأسعار المتعددة للصرف يفتح الباب أمام تدخل بعيد المدى ومستحدث من جانب الحكومة في عدد ملموس من الأنشطة الاقتصادية . ولا يفوتنا أن نشير الى أن فرصة حدوث خطأ أو سوء استخدام - تعد كبيرة هي الأخرى . وقد تؤدي الأسعار المتعددة

للصرف ، من طريق التمييز ضد دول أخرى معنية ، الى اجراءات وقائية مقابلة من جانب تلك الدول . وأسوأ آثار الاسعار المتعددة للصرف انها قد تعرقل المدفوعات الاجنبية بما يؤدي اليها من اضطراب نقدي خارج من اية سيطرة .

### قسم ٢ - حجز النقد الاجنبى

يمكن نظم حجز النقد الاجنبى من قيام من يحصلون على النقد الاجنبى ( كالمصدرين ) بحجز جزء من متحصلاتهم بالنقد الاجنبى ، لاستخدامها في اغراضهم الخاصة . كما يمكن للمتقنين استخدام هذا النقد الاجنبى في المدفوعات المقيدة بغير هذه الطريقة ، او بيعها باسعار السوق الحر الى الآخرين الذين يستخدمونها في مثل هذه المدفوعات . ويعتبر هذا النظام طريقة أخرى لدعم كل او بعض الصادرات (حسب السلعة او حسب بلد المقصد) . وبهذا يقع عبء الاثمان مباشرة على المشتريين للنقد الاجنبى في حالة السلع المستوردة به ، وبطريق مباشر على المستهلك الاخير .

### القسم ٣ - علاوات ومصاريق النقد الاجنبى

في اطار مضمون الرقابة على النقد الاجنبى ، تستخدم العلاوات والمصاريق على شراء وبيع النقد الاجنبى لتفادى العوائق التى يؤدي اليها استخدام سعر رسمى غير صريح اى سعر آخر غير سعر التوازن وكمثال ، فان التزام دولة (ا) بسعر تعادل مرتفع جدا ، ومن ثم بسعر صرف منخفض جدا لعملة الدولة (ب) ، مقدرة بعملة الدولة (ا) ، يتطلب بالنسبة للدولة (ا) ان تكون متحصلات التصدير واسعار الاستيراد اعلى من الاسعار السائدة في الدولة (ب) ، سواء كان معبرا عنها بعملة الدولة (ا) او بعملة الدولة (ب) .

وبهذا تكون الدولة (ا) عالية التكاليف ، والدولة (ب) رخيصة التكاليف . وفى هذه الظروف ، قد يمكن تحقيق تجارة اقرب الى التوازن فيما بين الدولتين ، بتطبيق العلاوات والمصاريق على مدفوعات النقد الاجنبى كما يلى :

١ - بالنسبة للدولة (ا) يكون السؤال هو :



ما السبيل الى كفالة صادرات بأسعار عالية الى الدولة (ب) بما يمكن من دفع ائمان الواردات ذات الاسعار المنخفضة من (ب)؟ ولبلوغ هذا الهدف ، تمنح الدولة (أ) علاوة خاصة على متحصلات النقد الاجنبي التي تحصل عليها من مصادرها وتفرض رسما خاصا على مخصصات النقد الاجنبي المخصصة لاهداف الاستيراد .

٢ - في حالة عدم وجود أو عدم كفاية مثل هذا الاجراء من جانب الدولة (أ) ، فان الدولة (ب) ، التي يكون معدل الاسعار داخلها منخفضا جدا ، عليها ان تواجه مشكلة الحصول على واردات مرتفعة الاسعار من (أ) حتى تستمر الدولة (أ) في شراء السلع رخيصة الاسعار التي تصدرها (ب) . ونتيجة ذلك ان الدولة (ب) تفرض رسما خاصا على متحصلات التصدير وتمنح تعويضا *rebate* أو علاوة *premium* على شراء النقد الاجنبي من جانب مستورديها .

وقد موكج هذا الموضوع أيضا في الحديث من امانات التصدير ، وامنات الاستيراد

### د - الفة الرقابة

سبق أن أوضحنا انه حينما تفرض رقابة على النقد فان مجموعات معينة من الشعب تصعب ذات مصلحة مالية في بقائها ، ومن ثم فان ازالة الرقابة *de contrôle* من المدفوعات ، اى العودة الى حرية المدفوعات والى قدر مقابل من القابلية للتحويل ، تلقى بالضرورة معارضة من مثل تلك المصالح التي وطدت اقدامها .

وعلى ذلك فان مسألة الغاء الرقابة ، تبدو في المادة ذات مغزى سياسى الى جانب مغزاها الاقتصادي . وكثيرا مانجد الآراء الاقتصادية تتوارى خلف الاتجاهات والمصراعات السياسية .

وغالبا مالا يكون لالغاء الرقابة اى اثر الا اذا صاحبها تعديلات نقدية أساسية ( قد تشمل تغييرا في القيمة الرسمية للعملة ) ، الى جانب مايلزم من الائتمانات الأجنبية المساندة ، للتأكد من أن الدولة لن تتخلص من رقابة لتتردى في غيرها .

أشرنا عدة مرات الى أن القيود النقدية ، لمجرد اعتبارها قيودا مباشرة على التجارة ، اذا امتدت لأكثر من فترة قصيرة - سنة أو سنتين - ستستخدم بالضرورة أغراضا إضافية عديدة الى جانب موازنة المدفوعات الداخلية والخارجية . وبفض النظر عن نشأة المصالح المتمركزة المشار إليها فيما سبق ، من الواجب تقرير حماية خطوط الانتاج القومي ، وتنفيذ برامج التنمية والخطط الاقتصادية القومية ، وتأمين أفرع معينة من النشاط الاقتصادي أو تملكها للشعب أو حتى تحقق انطلاقه في اقتصاد كان راکدا من قبل ، حسب تعريف روستو

Rostow

أن رفع الرقابة لابد وأن يؤثر في هذه النتائج الإضافية التي تربت على الرقابة سواء كانت مرغوبة أو غير مرغوبة . وعلى ذلك فإن هذا الترابط يجب أن يؤخذ في الحسبان عند الشروع في إلغاء الرقابة على النقد .

ولاهداف جانبية مشروعة ومرغوب فيها ، يجب استخدام أنواع أخرى من الحوافز ذات الطبيعة النقدية لتملأ الفراغ الذي تركه إلغاء الرقابة .

وبالنسبة للإجراءات التكميلية ، وخاصة حالة إجراء تخفيض في قيمة العملة ، يمكن الرجوع الصفحة التالية .

### هـ - سعر التعادل الرسمي وأسعار الصرف

#### **قسم ١ - أسعار التوازن**

أن أفضل طريقة لمعالجة مسألة القيمة الرسمية parity للعملة ، أي سعر تعادلها وأسعار التبادل مع العملات الأجنبية ، وربما سعر الذهب كذلك ، مبررا عنها بالعملة المحلية ، هي النظر إليها على أساس سعر التبادل الذي يحقق التوازن . ويمكن الرجوع في ذلك الى البنء الذي تناولنا فيه قواعد التعادل لدى صندوق النقد الدولي .

وفي مجتمع يعتمد على حرية السوق ، ويسمح بحرية المدفوعات الدولية ، يكون سعر التوازن هو الذي تتساوى عنده المدفوعات الداخلية - في المدى الطويل ، مع المدفوعات الخارجية - وهو السعر الذي يوجه

حركة دخول وخروج السلع والخدمات وكذلك عمليات دخول وخروج رأس المال في سبيل ايجاد توازن طويل الاجل في ميزان المدفوعات .

كما ان العملة المقيمة بأكثر من قيمتها الحقيقية ، تجعل حصيله التصدير وأسعار الاستيراد منخفضة جدا ، اذا قومت بالعملة المحلية . وبذا يخفض التصدير ويزداد الاستيراد ، بما يؤدي الى اختلال المدفوعات لغير صالح الدولة .، اى يحدث عجز في المدفوعات payments deficit ونتيجة ذلك ، وبعد ما يحدث من استنفاد الاحتياطيات الدولية والالتزامات الاجنبية ، لا يكون تقييم العملة بأكثر من اللازم مقبولا الا على اساس خفض المدفوعات الخارجة outward اصطناعيا أو اداريا . أما السعر «الخطأ» فلا يمكن فرضه الا باستخدام القيود المباشرة أو غير المباشرة على المدفوعات . وفي الحقيقة أن مثل هذه القيود تطبق عندما تظهر بوادر اختلال المدفوعات بالمعز ، عند سعر معين للتبادل ، بما في ذلك ضياع الاحتياطيات الدولية ، واستنزاف الالتزامات الاجنبية ، وربما فقدا القدرة على المحافظة على هذا السعر . وبمعنى آخر فان الحكومة التي تواجه مثل هذا الاختلال في المدفوعات قد يتعين عليها أن تختار بين :

#### ( ١ ) خفض العملة المحلية .

(ب) الخفض المصطنع للمدفوعات الخارجة وللمعاملات التي تؤدي الى مثل هذه المدفوعات ، بواسطة الرقابة على المدفوعات .

وعلى ذلك فان ازالة الرقابة عادة ما توجب خفض قيمة العملة . وفي معظم الحالات ، لا يكون التضخم نتيجة لخفض القيمة وانما يكون سببا فيه ، ولو أن الخفض قد يعوق التخلص من التضخم . ومن الناحية الاخرى فان خفض القيمة قد يؤدي - مؤقتا - الى تدهور شروط التجارة بالنسبة للدولة التي قامت بالتخفيض ، اى أن أسعار سلع التصدير تصبح اقل بالنسبة لاسعار سلع الاستيراد . وعادة ما ينطوى خفض القيمة على اعادة توزيع مؤقت للدخل - على حساب الطبقات ذات الدخل المنخفض .

#### قسم ٢ - القيود أم خفض قيمة العملة

لهذه الاسباب السابقة ، وكذلك لصالح الاستقرار الاقتصادي ، وإذا ما يمكن اعتبار مصاعب ميزان المدفوعات أنها مؤقتة ، وأن اعادة

توازن المدفوعات أمرا ممكنا ومحتملا على أساس سعر الصرف السائد ، فان أول خط للدفاع يجب أن يكون الحفاظ على الاحتياطيات الدولية القائمة . وبعد ذلك يأتي فوراً طلب القروض الأجنبية من صندوق النقد الدولي ومن الحكومات الأجنبية الصديقة . وبعد ذلك ، أو في نفس الوقت ، يكون تطبيق القيود على الواردات ، مع أو بدون أن تقتزن بالرقابة على النقد .

وبالعكس ، عند مواجهة اختلال أساسى أى عندما تعمل القيود ورقابة المدفوعات عند استخدامها مرة ، لأن تصبح مستديمة ، فان خفض القيمة يصبح الاجراء الوقائى المناسب . وبالنسبة للحكومة التى ترغب فى الإبقاء على اقتصادها معتمدا على النشاط الفردى الحر ، يكون هذا التصرف هو المناسب ، طالما يترتب على جميع الاجراءات الأخرى البديلة تدخل الدولة بشكل كبير ومن ثم اضعاف مبدأ النشاط الحر .

ويعتمد نجاح خفض قيمة العملة *devaluation* ، أى إعادة التوازن الحر - على إمكان أو عدم إمكان منع التكاليف والأسعار الداخلية من الارتفاع بنفس النسبة التى تم بها التخفيض . وهنا يصبح من الأهمية بمكان التظلم على أثر السدعة الأولى كما قد يلزم اللجوء الى المخزون الحكومى من السلع الاساسية المتراكمة قبل التخفيض ، وإلى وضع حد أقصى لسعر البيع بصفة مؤقتة ، وكذلك تقديم إعانات سعرية حكومية مؤقتة للمنتجات المستوردة والمحلية - ولما كانت حصيلة الصادرات ستزيد فجأة ، وقبل حدوث الزيادة الجزئية فى التكاليف ، فانها قد تلبم بصفة مؤقتة فكرة فرض رسم خاص على التصدير ، يعول الإعانات الحكومية الداخلية التى أشرنا إليها ، ثم يمكن من انشاء صندوق قومى للدم .

### قسم ٣ - أسعار الصرف الثابتة والمرنة

بالنسبة لسعر التعادل المطابق ، تكون الدول النامية دائما في حالة أفضل اذا ما استخلصت أسعار صرف أقل وليس أعلا من اللازم . أما عن المقارنة بين أسعار الصرف الثابتة والمرنة ، فانه توجد لدى الدول النامية عدة أسباب خاصة ترجح الاسعار الثابتة ، بصرف النظر تماما عن قواعد صندوق النقد الدولي .

أما الاستخدام السليم للأسعار المتغيرة فيمتطلب من السلطات النقدية قدرا أكبر من المهارة والمعرفة عن ذلك الذى يتطلبه استخدام الأسعار الثابتة . ومن الطبيعي أن المعرفة والخبرة في شئون النقد تكون أقل توفرًا لدى الدول النامية عنها لدى الدول الصناعية والتجارية العتيقة . ثم أن التفكير الاقتصادى والتجارى العام فى الدول النامية ينطوى على الكثير من المضاربة وقصر النظر للرجة أن أسعار الصرف المرنّة لابد وأن تؤدي إلى عمليات مضاربة غير سديدة . وبينما نجد أن الأسعار الثابتة تساعد الدول النامية فى المحافظة على توازن المدفوعات وسط عدم الاستقرار الذى يميز ظروفها الداخلية والخارجية ، تكون التحركات الناجمة عن المضاربة كفيفة بأن تشوه الواقع الاقتصادى والتجارى ، الأمر الذى يؤدي إلى انحراف أسعار الصرف المتغيرة عن المستوى العام للتوازن .

ومن المنطقي أن تنطوى الرقابة على النقد الأجنبي على وجود أسعار صرف ثابتة . وكما أوضحنا فإن فرض أسعار مصطنعة تزيد على مستوى السوق الحر ، عادة ما يكون الركن الأساسى للرقابة . وإلى جانب ذلك ، فإن استيلاء الدولة على النقد الأجنبي وإعادة توزيعه أمر يتعذر تنفيذه فنيا بدون وجود أسعار صرف ثابتة . وهذا هو ما افترضه الفقرات الواردة من وضع ميزانية النقد الأجنبي ، عن تسوية اتفاقات الدفع .

### قسم ٤ - حدود خفض قيمة العملة .

لكي نختتم هذا الجزء من سعر تعادل العملات ، يتعين على القارئ أن يضع فى اعتباره فرضا أساسيا هو أن الحكومات دائما ما يتيسر لها حفظ توازن المدفوعات أو استعادته - عن طريق خفض القيمة ، وذلك إما لتلّاق فرض الرقابة على النقد ، أو للتخلص من رقابة موجودة . وقد حدث فى الخمسينات وأوائل الستينات ، أن فشلت بعض التخفيضات التى أجرتها الدول النامية ، بينما نجحت غيرها ، والمقصود بالفشل هنا هو أن النسب الجديدة لم يمكن الحفاظ عليها لأية فترة من الزمن ، فإذا كانت المسألة هى رفع الرقابة أو فرض الرقابة ، فإن الأخيرة كان يلزم فرضها ثانية قبل مضي فترة طويلة . أما إذا كانت مفروضة أصلا فإنه يستحيل تماما إلّاؤها .

ولما اشرنا من قبل ، ان تغيير سعر التعادل - كقاعدة - لا يكون مجديا الا اذا كان احد اركان اصلاح النقدي شامل بل واصلاح اقتصادي عام . وهنا ايضا ، فان مثل هذا الإصلاح ، ولكي يحظى بشيء من النجاح يفترض منذ البداية ، الى جانب المعرفة الفنية الدقيقة بالجهاز النقدي ، وجود سلطة حكومية قوية وجهاز حكومي كفء . وفوق ذلك ، وكنسيجة لاستمرار المرضى النقدية قد يجد شعب بأسره انه في حالة خلل تضخمى Inflationary psychosis تؤدي فيه اى خطوة نقدية ، وخاصة بالتلاعب في سعر التعادل - 'و مجرد الشك في ذلك ، الى احداث تضريرات في السعر والتكلفة بما يجمد ويلقى اثر تغيير سعر التعادل من البداية .

### و - موجز الجوانب الفنية الأساسية للرقابة على النقد الأجنبي

تضطر بعض الحكومات أو تعتقد أنها مضطرة لأن تخضع علاقاتها الاقتصادية الخارجية لرقابة على النقد . ومن أجل هذا الوضع نستعرض بإيجاز في الفقرات التالية أهم المشاكل التي يمكن لتلك الحكومات أن تنوقها .

ويجب أساسا ان تؤكد جدوى بل وضرورة استخدام الخبراء في سبيل تطبيق أفضل أنواع الرقابة بأقل قدر من الاضرار بالحياة الاقتصادية وبالنمو .

### قسم ١ - الرقابة على المتحصلات والتلفات بالنقد الأجنبي

#### ١ - متحصلات النقد الأجنبي

#### ١ - التأكد من العدييات

تتعلق المشكلة الاولى بالتوصل لرقابة على كل العمليات التي تؤدي الى عائدات بالنقد الأجنبي يتعين تسليمها لاجهزة الحكومة . وهناك خطر من اخفاء مثل هذه العمليات أو عدم الابلاغ عنها ، والا تباع المتحصلات المترتبة عليها بالنقد الاجنبي الى الاجهزة المسئولة عن الرقابة . وهلاوة على ذلك فان المصدرين يجب ان يلزموا بالتمسك بان تتم

المدفوعات الأجنبية من المستوردين الأجانب اليهم في بحر مهلة معقولة تحددها السلطات (٢) .

## ٢ - التأكد من القيم

أما المشكلة الثانية فهي معرفة القيم الحقيقية لكل عملية . وهناك خطورة من أن يقدم المصدر أقرارات غير صحيحة يزور فيها الكميات أو الأسعار أو شروط العقد . . الخ ، أو كلها معا . وهنا نجد من اللازم انشاء جهاز خاص للتحقق من هذه البنود . وتستلزم كفاية هذه الوظيفة وجود موظفين على درجة عالية من الكفاية ومن ثم تكون تكاليفهم مرتفعة ، لكنها في محلها . ولعل وجود رقابة بدون هذه العملية يكون أسوأ من عدم الرقابة على الإطلاق ، حيث تكون الخسارة في احتياطات الدولة من النقد الأجنبي بسبب التهرب أكثر مما تكسبه من حصيلة النقد الأجنبي التي تعود اليها بالشكل القانوني . ولكي تكون المراجعة وافية بالفرض يتعين الى حد ما القيام بجزء منها خارج البلاد . فالامر يدعو الى الاستعانة بالمصادر الأجنبية للمعلومات عن الأسعار . كما أن الاستعانة بالمحاسبين العموميين الأجانب وبيوت الخبرة قد يعين في مراجعة الشروط والكميات المتعاقدة عليها . وهذه العملية يمكن أن تشترك عدم حكومات في أدائها ، وذلك لتأكيد الدقة والكفاية اللازمين وكذلك للاقتصاد في التكاليف .

وقد ناقشنا من قبل امكانية طلب معاونة صندوق النقد الدولي في هذا المجال . فإذا كان صندوق النقد الدولي يبيع الرقابة فانه يمكن على النقد باعتبارها أداة للتغلب على الاختلال المؤقت في المدفوعات ، أن يتم صندوق النقد الدولي بحسن أداء الإدارة التي تستخدم للتغلب على هذا الوضع ، مما يمكنه من أن يؤدي للغالبية العظمى من أعضائه خدمة قيمة للغاية تدخل في مجال نشاطه بلاشك ، وهو مجال المدفوعات الدولية .

## ٣ - التأكد من تحصيل النقد الأجنبي

والنقطة الثالثة هي ضمان التحصيل الفعلي للفوائد بالنقد الأجنبي ، وتسليمها فعلا للأجهزة الحكومية المعنية ، بما في ذلك البنوك المركزية ، خلال المهلة الزمنية المحددة لكل عملية .

---

(٢) وتختلف المهلة باختلاف السلة المصدر : فهي في المستورجات الصر كثيرا منها في الكتب التي لا ترد قيمتها في معظم الأحيان إلا بعد اتمام بيعها ( المخرجان ) .

ان لكل عملية عائدات بالنقد الاجنبى خاضعة لرقابة النقد ، يجب متابعتها منذ البداية . وعادة ما يكون ذلك - فى حالة الصادرات - باستخدام اذون التصدير و/او الاقرار الجمركى ، بالنسبة للتحويل الفعلى لعائدات النقد الاجنبى الى الاحتياطيات النقدية للدولة ويجب التحقيق فى اى تعطيل او اعاقا لهذه الاجراءات . كما يحتمل رفع دعوى قضائية على المسؤولين . وفى حالة عدم الاستقرار - التى يحتمل فيها هروب رأس المال ، يجب طلب تقديم التأمينات والضمانات للدفع ، قبل اجراء مثل هذه المعاملات . اما اذا كانت سلطة الدولة ضعيفة جدا او تعاني من ضعف او قصور الجهاز الادارى الكفء ، فانه قد يكون من الافضل ان يتحمل الجهاز المصرفى الخاص مسؤولية تحصيل النقد الاجنبى . من ذلك انه فى خريف عام ١٩٦٠ ، كان المؤلف عضواً فى اللجنة الاستشارية للامم المتحدة فى الكونغو . وتقدم - عقب انهيار حكومة لومومبا وجهاز الحكم بآسره ، باقتراح بان يعهد الى بنك تجارى ذى مكانة دولية - بالرقابة على النقد فى الكونغو ، على اساس العمولة . وكان هناك بنكان كبيران أحدهما بريطانى والاخر سويسرى على استعداد لقبول هذه المهمة . وفى ذلك الوقت كانت تجارة التصدير مازالت تنساب بكميات كبيرة ، لكن بدون ان يرد سنت واحد بالعملة الاجنبية من قيمتها للكونغو . وكانت الصادرات تمول بالاقتراض من البنوك الكونغولية الى ان بلغت تلك مرحلة انعدام السيولة النقدية . وتحت تهديد ادخال البنك البريطانى او البنك السويسرى الى المعمة ، أمكن فى النهاية الحصول على معاونة البنوك الكونغولية التى حازت السلطة لاصدار اذون التصدير - المقبولة لدى الاجهزة الجمركية الخاضعة لاشراف الامم المتحدة . وقبلت البنوك - باصدارها الاذون ، ان تأخذ على عاتقها المسؤولية الكاملة ، لادخال عوائد النقد الاجنبى من هذه الصادرات .

### ب - المصروفات بالنقد الاجنبى

#### ١ - التأكد من العمليات

بالاضافة الى وجوب ايداع عوائد النقد الاجنبى (بل والارصدة المتجمعة من النقد الاجنبى) ، فان السمة الاساسية للرقابة على النقد ، هى السماح بتسويات النقد الاجنبى فى العمليات التى أجيّزت فقط ،



وفي نطاق نصوص القانون ، وذلك عن طريق الصلحة الحكومية المفوضة لذلك .

أما المشاكل الأساسية لمراجعة مصروفات النقد الأجنبي فهي :

١ - أن تكون السلع والخدمات التي يصرح لها بالمدفوعات بالنقد الأجنبي ، قد وصلت فعلا إلى الدولة .

٢ - ألا تزيد المبالغ المخصصة من النقد الأجنبي عن القيم المستحقة فعلا ، وألا تسدد إلا عند استحقاقها .

## ٢ - التأكد من القيم والقيود المحاسبية :

وهنا أيضا ، تأخذ الحكومة حلوها باستمرار من الأقرارات المزورة ومن بيانات الفواتير الزائفة . وفي هذا المجال أيضا ، يجب أن تمتد الرقابة إلى ما وراء الحدود الوطنية للدولة . ولسنا بحاجة لأن نضيف أن كلا النوعين من المراجعة والفحص يمكن أن يقوم به جهاز واحد . وفي كلتا الحالتين يجب توفر المؤهلات الشخصية ونفس الأنواع من المعلومات وإجراءات التحري . كما أن - الاقتراحات الواردة عن الرقابات المشتركة في الخارج بين عدة حكومات ، وعن طريق تعاون صندوق النقد الدولي ، تنطبق أيضا على المدفوعات الخارجة .

وهناك صعوبة خاصة تواجه رقابة النقد الأجنبي في التصدير ، حين تستحق المدفوعات الخارجة مادة بعد فترة من خروج السلع أو الخدمات من البلد وبالعكس في حالة الاستيراد ، كثيرا ما يتعين فتح الاعتمادات في البنوك . ويلزم إجراء المدفوعات وخاصة المدفوعات الجزئية عن السلع الرأسمالية قبل أن تصل البضائع إلى الدولة .

ولمة تعقيد آخر يصحب ترك بضاعة الإمانة بالخارج - والتي لا تتم المدفوعات عنها إلا بعد خروج البضائع من الدولة بوقت كاف .

وقد ناقشنا في بداية الكتاب المشكلة الخاصة التي تواجهها رقابة النقد الأجنبي مع فروع المنشآت الأجنبية التي يكون مقرها بالخارج كما تناولنا مصلحة الجهاز الحكومي للرقابة على النقد في جمل المستوردين يحققون أقصى استخدام ممكن للتسهيلات الائتمانية الخارجية .

## ٢ - مكافحة التهرب

عند معالجة موضوع الرقابة على النقد الاجنبى ، لا يجب اطلاقاً اغفال غريزة سوء النية badwill التى تواجه السلطات المسؤولة . وغالباً ما تكون الرقابة لمواجهة حالة طارئة ، وبذا تخدم المصلحة العامة . ومع ذلك فان الحالة الطارئة تعكس فى حالات كثيرة عدم الاستقرار السياسى أو خطأ وسوء الادارة - الاقتصادية ، الذى لا تقع مسؤوليته على المنشآت وافراد القطاع الخاص وانما على الحكومة ذاتها (\*) .

فالمنشآت وافراد القطاع الخاص ينظرون الى الرقابة على النقد الاجنبى - على انها تدخل غير طبيعى من قبل الدولة فى النشاط الخاص للافراد . وقد يبدو التهرب من القانون عندئذ كما لو كان دفاعاً مشروعاً من النفس ضد التدخل الحكومى الوازد من الاحتمال . وسبق القول بان مثل هذه الرقابة تميل الى اثارة نفس التصرفات التى جعلت لثمنها . فمثلاً نجد ان التدخل فى حرية تحركات رأس المال ، يكون اقوى دافع لهروب رأس المال .

### ج - مراجعة توقيت المدفوعات

فى رقابة النقد ، يكون التطبيق الصارم لمواعيد الاستحقاق من اهم الاعتبارات . فاذا كان الحجم الكلى للتصدير ١٢٠ بليون دولار فى السنة ، يصبح التأخر المطرد بمعدل شهر واحد فى دخول عائدات النقد الاجنبى ، معناه هبوط مستمر فى الاحتياطيات الدولية للبلد بمقدار ١٠٠ مليون دولار . وقد تودى الواردات المتوقعة أو المدفوعات المتوقعة ، أى المدفوعات التى تجرى بدون الاستخدام الكامل للتسهيلات الائتمانية الممكنة ، الى هبوط مماثل .

ومن هنا فان رقابة النقد تعنى بما يلى :

- ( ١ ) مطالبة المصدرين والمستوردين بالاصرار على افضل شروط ممكنة ، فيصمم المصدرون على الدفع النقدي ، ويتمسك المستوردون بأطول مهلة ممكنة لتأجيل الدفع .

---

(\*) فى كثير من الدول النامية ، تفرض الرقابة على النقد الاجنبى لمواجهة خسوف اقتصادية خارجية أو هروب رأس المال الى الخارج أو لتوجيه الاستثمار لصالح الصناعات والأنشطة الحيوية للنمو الاقتصادى والاجتماعى فى البلاد ( المرجعان ) .

(ب) تصميم على الالتزام الصارم بالشروط المتفق عليها . وقد يفيد هذا المجال ، جهاز المعلومات التى سبق الإشارة اليه .

ولعلب الحجة السابقة دورا حاسما فى مواجهة تخفيض قيمة العملة عندما يكون وشيكا ، أو توقع استمرار فرض الرقابة . وفى مثل هذه الاوقات قد يؤدى الميل لتأجيل تحصيل النقد الاجنبى - من ناحية ، وانتظار متحصلات النقد الاجنبى من ناحية اخرى ، الى ايقاع الدولة فى اخطار أزمة لميزان مدفوعاتها بين يوم وليلة . وكمثال فان أزمة الجنيه الاسترلى فى نوفمبر عام ١٩٦٤ ، ترجع لحد كبير الى ظروف مماثلة .

#### قسم ٢ اعداد ميزانية النقد الاجنبى

فى خارج المعسكر الشيوعى ، تعد ميزانيات النقد الاجنبى على ثلاث مستويات .

#### ( ١ ) اعداد ميزانية النقد الاجنبى والميزانية القومية

هناك دول معينة ، مثل بريطانيا تحت حكم العمال عقب الحرب العالمية الاولى ، تعد ميزانيات عامة سنوية ، تلخص كافة الانشطة الاقتصادية اللازمة فى القطاعين العام والخاص . وتشمل هذه الميزانيات بالضرورة ، اقسام فرعية ، ميزانيات النقد الاجنبى التى تغطى كافة المدفوعات التقديرية بالنقد الاجنبى ، للداخل وللخارج ، والتى تصاحب الانشطة الاقتصادية للدولة .

#### ب - اعداد ميزانية النقد الاجنبى وخطط التنمية القومية

تظهر ميزانيات النقد الاجنبى مقترنة بخطة التنمية القومية . فمثل هذه الخطط لابد وأن تؤثر فى معدل حركة النقد الاجنبى ويمكن أيضا أن تمثل بتوازن المدفوعات ومن هنا كانت ضرورة تقييم أثر تلك الخطط على موقف المدفوعات الدولية .

## ج - ميزانية النقد الأجنبي كوسيلة فنية للرقابة على النقد

يعتبر اعداد ميزانية للنقد الأجنبي ضرورة فنية لرقابة سليمة حكيمة على النقد . وهذا النوع من الموازنة ، أو بالأحرى « محاسبة النقد الأجنبي » ، هو مايعنى به هذا الفصل .

وان وضع نموذج أصلى prototypes قد ييسر اقامة نظام أكثر ملاءمة للظروف المحلية في الدولة . كما أن هذا النموذج يجب أن يأخذ في الحسبان الاعتبارات التالية :

### ١ - المعنى الأساسي الصحيح « للموازنة »

من الواجب أن يستمر اعداد الميزانية على الوجه الاكمل الى عدة سنوات مستقبلة ( من ٣ الى ٦ سنوات ) في شكل ميزانيات سنوية مستقلة كل سنة . وتشتمل كل ميزانية على المتحصلات والنفقات المعروفة والمقدرة من النقد الأجنبي عن السنة التي تخصها . وهي لا تكون ميزانيات نهائية ولا ينبغي اعتبارها كذلك ، حتى خلال السنة التي أعدت من أجلها ، كما أنها تراجع دوريا وتعزل طبقا للتطورات الفعلية ، وكلما زاد تنوعها كانت أقرب لمرحلة التنفيذ .

ويجب أن تعبر هذه الميزانيات عن المفاهيم الأساسية للرقابة على النقد الأجنبي ، وللسياسة التجارية التي تقوم عليها ، وأخيرا للسياسة الاقتصادية و/أو للبرلمان .

ويدخل مبدء اتقان واجراء التعديلات التالية على هذه الميزانيات ضمن مسؤولية واضعى الخطة الاقتصادية policy makers على أعلى مستوى ، ويحتمل أن تقوم به لجنة مؤلفة من الوزراء الذين يتصل نشاطهم بالنواحي الاقتصادية ، كوزراء المالية ، والتجارة ، والزراعة ، والتخطيط القومي ، بالإضافة الى محافظى البنك المركزى .

ولما كان هؤلاء أنفسهم يعبرون عن سياسة الحكومة و/ أو البرلمان، فان الميزانيات يجب أن تأخذ قوة القانون بالنسبة لكل الأجهزة التابعة على مختلف المستويات والمكلفة بتطبيق الرقابة على النقد الأجنبي وبإصدار التراخيص بالعمليات العامة والخاصة التى تزيد من الالتزامات أو الاستحقاقات بالنقد الأجنبي .

## ٢ - تسجيل الالتزامات والاستحقاقات بالنقد الاجنبى

الى جانب الميزانيات السنوية للسنوات الثلاث أو الست التالية ،  
يتعين امسالك حسابات سنوية عن نفس العدد من السنين المستقبلية .  
ويسجل كل التزام أو استحقاق فى الحساب السنوى للسنة التى  
يستحق خلالها .

وتسجل المعاملات الخاصة من واقع التقارير الدورية التى تجميعها  
الاجهزة الحكومية التى تعتمد تلك المعاملات . لكن كافة الالتزامات  
والاستحقاقات التى تنشأ من النشاط الحكومى يجب أن تسجل هى  
الاخرى .

وبالنسبة للقيم ، يكون من المفضل قبل تسجيلها ، أن تقدم  
للاعتدال من قبل سلطة مركزية . ولما كانت هذه السلطة مخولة للوزراء ،  
فانه سالباً ما تكون فى يد وزير المالية أو وزير التخطيط القومى ، أو ربما  
مكتب خاص تابع مباشرة لرئيس الدولة أو رئيس الوزراء .

## ٣ - التوفيق بين الميزانيات التقديرية والحسابات الفعلية الحسابات الفرعية للعملات الأجنبية الحسابية

بعد ذلك يأتى دور عملية هامة هى التوفيق الدورى بين الميزانيات  
السنوية القائمة والحسابات السنوية القابلة لها . ويستطيع التوفيق  
فى نفس الوقت - تعديل نظام الأذون المعمول به بما يتفق مع الميزانيات  
السنوية ويوائم الاحداث الفعلية والاتجاهات الاقتصادية العامة .

وتقوم بهذا التعديل الدورى نفس السلطة التى تتولى اعداد  
الميزانية وحسابات النقد الاجنبى ، وبأى تعديل أو حذف فى الالتزامات  
أو الاستحقاقات المدرجة ، حتى يمكن تصحيح الميزانيات السنوية  
والحسابات السنوية المختصة تبعاً لذلك وبدون مثل هذه التعديلات  
تصبح الميزانيات أقل دقة .

ويجرى اعداد الميزانيات والحسابات بالعملة المحلية ، على ان  
تحول القيم التى يتعين دفعها أو تحصيلها بالنقد الاجنبى ، لاغراض

محاسبية باسعار صرف رسمية محددة . وبالنسبة للعملات الاجنبية غير القابلة للتحويل ، يصبح من الضروري ، الى جانب الميزانيات والحسابات العامة الشاملة لكل العناصر ، ان تعمل كل من هذه العملات ميزانيات فرعية خاصة وحسابات فرعية خاصة . وكقاعدة ، فان ادارة النقد يمكنها ان تؤثر في التبادل الاقتصادي مع كل دولة ذات عملة غير قابلة للتحويل ، بحيث تحقق توازنا ثنائيا للمدفوعات .

#### ٤ - متابعة المدفوعات

هناك ضرورة واضحة لتسجيل المدفوعات من واقع تقارير المدفوعات التي تعدها البنوك . ففي عام ١٩٦٦ مثلا يجب ان تتطابق الميزانية السنوية للعام مع الحساب السنوى لنفس العام ، وقد يكون كل منها قد بدىء في اعدادة منذ عام ١٩٦٠ ومن ثم خضع للتعديل والاستكمال المستمرين . وفيما عدا بنود التوقعات ، قد يمكن اعتبار المدفوعات الجارية في عام ١٩٦٦ انها تنفيذ لكل من الميزانية السنوية والحساب السنوى لعام ١٩٦٦ .

ويجب النظر الى عمليات المدفوعات من ناحيتين مختلفتين ، الاولى ان هذه العمليات يجب ان تراجع على القيود المدرجة بالحساب السنوى المختص ، كجزء من الرقابة على النقد الاجنبى ولكافة الغش واخفاء بعض البيانات ، والناحية الثانية هى انها تدخل وتخرج فعلا من الاحتياطات الدولية التى يملكها البلد . أى انها تحدد مباشرة - يوما بيوم - مركز النقد الاجنبى للدولة . وعادة ماتحفظ سجلات هذه الحركة لدى البنك المركزى ، الذى عليه بدوره ان يواظب على اخطار ادارة الميزانية بالارقام المجمعة .

#### ٥ - الحاجة الفنية الى اسعار صرف ثابتة

ان عملية اعداد الميزانية النقدية تمثل تفصيلا فنيا له نتيجته الجديرة بالاهتمام ، وهى انها تفترض وجود اسعار صرف ثابتة . وبغض النظر عن الاعتبارات الاخرى ، فان تغيير اسعار الصرف ستطلب - لاسباب فنية - اعادة حساب كل الميزانيات السنوية والحسابات السنوية التى تمسكها ادارة النقد .

## قسم ٢ - مركزة ولا مركزة المدفوعات

بعد ما قيل حتى الآن بشأن رقابة النقد ، قد لا تكون لمة حاجة الى اضافة انه في ظل كل الظروف ، تتطلب الرقابة وجود مكتب حكومي او بنك مركزي ، تسجل فيه كل العمليات النقدية أولا بأول ، يعرف في أى لحظة ، وبشكل واضح ، مركز الدولة النقدي وكذلك الالتزامات والاستحقاقات القائمة (أى بمعنى آخر : الميزانية) التى ستؤدى الى مصروفات أو متحصلات بالنقد الاجنبى فى المستقبل .

### ١ - مركزة المدفوعات

بالنسبة للمدفوعات الفعلية ، اكتشفت طريقتان لكل منهما اجراءاتها المتعددة المختلفة . تتمثل الاولى فى مركزة جميع المدفوعات في يد واحدة تكون عمليا البنك المركزى . وفى ألمانيا ما قبل الحرب ، قام الدكتور شاخست باستغلال واستخام امكانيات هذه الطريقة لأقصى مداها . وفى شكلها الاصيل تتضمن استبعاد البنوك الخاصة من كل الانشطة فى مجال المدفوعات الدولية ، وعلى مستحقى النقد الاجنبى أن يضمنوا أن يؤدى مدينوهم الاجانب مدفوعاتهم مباشرة الى الحسابات التى يمسكها البنك المركزى سواء فى الدول الاجنبية المعنية أو فى المراكز الدولية مثل لندن أو نيويورك . وبالعكس ، يقوم المدينون الوطنيون بدفع عملة محلية الى البنك المركزى ، الذى يتولى بمسئله الدفع الى الدائنين الاجانب من حساباته بالنقد الاجنبى .

### ب - لامركزة المدفوعات

باتباع الطريقة العكسية ، وهى اللامركزية التابعة decentralisation تجرى كافة المعاملات النقدية فى نطاق الجهاز المصرفى الخاص ، بنفس الطريقة التى يجرى بها فى الدول التى لا يوجد لديها رقابة على النقد . وتمسك البنوك الخاصة بحساباتها بالمعاملات الاجنبية مع البنوك فى الخارج ، ليدرج فيها حصيلة عملاتها من النقد الاجنبى وتؤدى منها مدفوعاتهم بالنقد الاجنبى الى حملاتهم . وتكون البنوك فى مقابل ذلك

ملزمة قانونا بتطبيق اجراءات رقابة النقد ، وهى مسئولة بالكامل عن  
تحصيل وصرف المدفوعات بالنقد الاجنبى بما يتفق مع هذه النظم .  
وهى تقوم بهذا تحت اشراف سلطات الرقابة على النقد ، التى تتلقى  
منها تقريرا دوريا عن معلوماتها جملة وتفصيلا ، كى تقوم بفحصها أولا  
بأول . وتتصرف السلطات فى ارصدة النقد الاجنبى التى تتكدس فى  
البنوك ، كما تمد البنوك بالنقد الاجنبى من الاحتياطيات الدولية ، التى  
يحتفظ بها البنك المركزى عادة ، لتغطية أى عجز .

وقد طبق هذا النظام فى بداية الامر على نطاق واسع فى بريطانيا .  
عندما قامت الدولة بتطبيق رقابة النقد فور اندلاع الحرب العالمية  
الثانية . وبعد الحرب حلت هذه الطريقة محل نظام مركزية المدفوعات .

### ج - الاختيار بين المركزية واللامركزية

يتوقف الاختيار بين الطريقتين ، قبل كل شيء ، على ماذا كانت  
البنوك الخاصة التى لديها الكفاءة والجدارة والاخلاص المطلوبة ،  
موجودة فعلا . فان لم يكن الامر كذلك ، فانه لايصبح ثمة بديل  
للمركزية ، بشرط أن يتيسر تنظيم جهاز رسمى كفاء يقوم بهذه الخدمة  
فان كانت جميع العناصر متساوية ، يصبح من المفضل اتباع الطريقة  
اللامركزية . وتستمر المعاملات فى انسيابها بالطرق التقليدية القائمة ،  
بلا حاجة الى فرض سيطرة بيروقراطية اضافية . وفوق ذلك ، فان من  
مزايا اللامركزية سهولة العودة الى نظام قابلية النقد للتحويل .

الا أن اقوى حجة مؤيدة للامركزية ، توجد فى موضع آخر .  
فادارة الرقابة لايجب أن تشتت جهودها فى مجموعة من التفاصيل .  
صحيح انه لا توجد رقابة على النقد بدون تسجيل ومراجعة لكل عملية  
نقدية . لكن مثل هذا التسجيل والمراجعة لا يكون له أى معنى فى حد  
ذاته ، بل يستمد معناه فقط من خلال السياسة العامة التى يخدمها ،  
وكجزء من جهاز يعمل بكفاءة على تحقيق هذه السياسة . ومن ثم فان  
جوهر أية ادارة للرقابة على النقد الاجنبى هو وضع وتطوير مبادئها  
الاساسية ، مع المتابعة الدقيقة المستمرة لكفاية تطبيقها على كل المستويات  
المستويات . وهذه هى الوظيفة الهامة لسلطة ادارة النقد فى أعلا  
، التى ان لم تؤدي دورها بكفاية فان نظام الرقابة فى مجموعة سيؤدي  
الى الاضرار بالاقتصاد أكثر مما ينفعه .



ومن ثم فإن السلطة يجب أن توضع في أفضل موقع يمكنها من أداء واجبها الأساسي والنهوض به . والطريقة الأكيدة لمنعها من الاضطلاع بهذا الدور هي إغراقها في خضم العمليات الفنية المباشرة للمجموعة الضخمة من عمليات الدفع الفردية التفصيلية .

وخلاصة القول ، أن الجهاز الأعلى المسئول ، في أي نظام ، يجب أن يحرص بكل السبل ، على البقاء بعيدا عن جو عمليات المدفوعات المباشرة ، وحتى عن زحام القرارات الفردية بالموافقة والرفض . وتصبح اللامركزية ، أن تيسر تطبيقها عمليا ، أفضل ضمان في هذا المقام .

### **د - الحقل الوسط**

هناك طبعاً مجال لعدة تربيّات وسيطة . فبعد المركزية التامة يأتي نظام تتخذ فيه كل القرارات بواسطة سلطات الرقابة على النقد ، بينما تستمر البنوك الخاصة في أداء وظائفها كأجهزة فنية في تنفيذ عمليات الدفع طبقاً لتوجيهات تلك السلطات . وإن اتساع اللامركزية سيعنى قدر كبيراً من التفويض بصلاحيات اتخاذ القرارات للبنوك الخاصة ، في نطاق النظم العامة لمدفوعات النقد الاجنبى .

### **قسم ٤ - اتفاقات المقاصة واتفاقات الدفع**

تجد الدولة (أ) التي تخضع معاملات الدفع الدولي عندها للرقابة، من صالحها أن تسير الدولة المتعاملة معها على نظام حرية المدفوعات القائم على قابلية العملات المحلية للتحويل . وقد عولجت هذه المسألة من ناحية المبادئ في الأقسام الخاصة بالاتفاقات التجارية الجماعية والثنائية .

وعلى النقيض يهتم هذا القسم بالعلاقة بين الدولة (أ) والدول (ب) ، (ج) ، (د) . . . الخ التي تتبع على السواء نوعاً من الرقابة على النقد الاجنبى ، بم' في ذلك الدول ذات العملات القابلة للتحويل التي تطبق رقابة جزئية كإجراء حمائي ضد الرقابة الاجنبية على النقد التي يتبناها الآخرون .

في هذه الظروف ، لا يؤدي الصدام بين رقابات النقد ومايصحبها من قيود في الدولة (أ) والدولة (ب) (وجـ) .. الخ ، اذا ماطبقت بدون أية مراعاة للإجراءات التي يتخذها الآخرون ، إلا الى انهيار علاقاتهم الاقتصادية ببعض . ويكون المخرج هو اما اتفاق مقاصة أو اتفاق دفع .

فاذا كانت احدى الدولتين المعنيتين أو كلاهما تستخدم نظام مركزية المدفوعات ، فان الحل السليم هو **اتفاق المقاصة** . فاما ان تمسك الدولة (أ) وحدها حسابين للمقاصة في (أ) وفي (ب) ، أو - وهو الغالب - ان تمسك كل من (أ) ، (ب) مثل هذه الحسابات ، لتسوى من طريقها كل المدفوعات المتبادلة . ولايخلو الامر من الفروق المؤقتة ، ولذلك تتضمن الاتفاقات تبادل حدود للمديونية . واما ان تسوى الارصدة دوريا بالعملات الحرة ، أو تصبح تصفيتها موضوع مباحثات مشتركة دورية وترتيبات خاصة مؤقتة . وإذا لم يوجد ائتمان ، أو اذا مااستنفذ فقد يكون على الافراد أن ينتظروا الدفع ، فتدفع اليهم المبالغ المتجمعة في حسابات المقاصة حسب ترتيب تسجيل استحقاقاتهم .

اما اتفاق الدفع الاقل «بيروقراطية» ، فانه يماثل النظام البريطاني للمدفوعات اللامركزية .

وهنا يتفق الطرفان على أن تقوم بنوكها الخاصة بتسوية المعاملات الاقتصادية الخاضعة للقيود الادارية بين دولتيهما ، في نطاق اتفاقات التجارة المبرمة بينهما . فاذا كانت الدولة (أ) ، نتيجة لعدم توازن الميزان التجاري ، تحتاج الى عملة الدولة المتعاملة معها ، فان الطرف الآخر (ب) يتعهد بامدادها بهذه العملة على أساس ائتماني في نطاق حد أقصى متفق عليه ، بحيث يمكن للبنك المركزي في (أ) أن يمد بنوكه الخاصة بالمبالغ المطلوبة من عملة الدولة (ب) . أما اذا حدث عجز آخسر ، فان اتفاقات الدفع البريطانية التقليدية (التي انقضى عهدها عقب اعادة قابلية الجنيه الاسترليني للتحويل في ديسمبر ١٩٥٨) قد تضمنت في الغالب نص التسوية بالذهب . لكن هذا العجز لا يختلف بطبيعة الحال - بشكل جوهري - عن عجز المقاصة الذي عالجناه في الفقرة السابقة .

ومادة ماتعمل اتفاقات المقاصة واتفاقات الدفع على أساس سعر الصرف الثابت . وكقاعدة ، تترك لأطراف الاتفاقات حرية تغيير أسعار الصرف حسب تقديرها للامور (والتي تخضع لاحكام صندوق النقد

الدولى ، ولكن ذلك يخضع لما تنص عليه الاتفاقات بشأن التصرف فى الارصدة المرحلة بالعملات المعنية فى وقت تعديل قيمتها الرسمية .

### قسم ٥ - اتحادات المدفوعات الإقليمية

فى وقت كتابة هذا الفصل ، كان صندوق النقد الدولى يبحث اقتراحا من اللجنة الاقتصادية لأفريقيا ECA التابعة للأمم المتحدة بشأن إقامة اتحاد مدفوعات أفريقى اقليمى (\*) ، كما نوقشت اقتراحات مماثلة فى أجزاء أخرى من العالم . وهى الى حد كبير مستمدة من آراء كينز Keynes وتريفيث Triffin التى تحققت لأول مرة فى اتحاد المدفوعات الأوروبى EPU بين عامى ١٩٥٠ ، ١٩٥٨ .

ويجدر تقييم هذا الاقتراح فى ضوء الرأى الذى سبق عرضه بشأن إقامة مؤسسة مصرفية إقليمية تقوم بتمويل التجارة الدولية بين الدول النامية .

أما أهم المعالم الأساسية لاتحاد المدفوعات الأوروبى فهى :

( ١ ) اجراء التسويات الدولية للدائنيات والمديونيات الفائضة ، بالذهب . وكان هذا النظام يتناسب مع طبيعة وحجم المعاملات الاقتصادية بين دول - غرب أوروبا ذات التقدم الصناعى الكبير ، الذى أنشئ من أجلها .

أما بالنسبة للدول النامية ، فيبدو أن مصلحتها تتركز حاليا فى تمويل المعاملات الفردية بينها ، بأموال تقدمها الدول الصناعية أساسا . فالدول النامية تحتاج الى تسهيلات مصرفية أكثر من حاجتها الى الاشكال المادية من اتحادات المدفوعات الشكلية .

### قسم ٦ - علاقات الدفع مع الدول الشيوعية

تتصف علاقات المدفوعات مع الدول الشيوعية بخصائص معينة . فهذه الدول لا مجال عندها للمدفوعات الحرة والقابلة للتحويل كما أن رقابة النقد لايجدى . فالأجانب ، باستثناء السياح القلائل ، لا يستفيدون

---

(\*) لم يتم إقامة هذا الاتحاد فعليا حتى طبع هذه الترجمة ( المترجمان ) .

مباشرة من العملة الوطنية . وتجرى المدفوعات مع الاطراف غير الشيوعية اما بعملة هذه الاطراف او بعملات فريية قابلة للتحويل .

ولما كانت العلاقات الاقتصادية مازال محدودة بين الدول النامية والدول الشيوعية (١٠) ، فان الدول النامية ، سواء كانت تطبق نظام الرقابة على المدفوعات أم لا تطبقه ، قد تعامل المدفوعات الى ومن الدول الشيوعية بنفس الطريقة التي تعامل بها المدفوعات الاجنبية الاخرى ، على الاقل طالما أن المدفوعات المستحقة لمواطنيها تنفذ بالفعل عندما تستحق ، اما بعملات قابلة للتحويل ، بما في ذلك الذهب ، أو بعملتها الوطنية التي قد تتجمع لدى الدول الشيوعية من التصدير .

وعلى كل فان مثل هذه العلاقة الاقتصادية ان هي بلغت قدرا من الأهمية ، تصبح أفضل طريقة للتسوية النقدية هي القيام بمقاصة من جانب واحد . فيفتح حساب المقاصة بعملة الدولة النامية ، بواسطة بنكها المركزي . وبالنسبة للتسويات الثنائية العادية ، فان مثل هذا الاتفاق عادة ما يكفل تبادل قدر محدود من المدبونية ، بمعنى أن الدولة الشيوعية المتعاملة اما ان تجمع رسبدا مصرفيا لدى البنك المركزي للدولة النامية (إذا ما أسفرت معاملات هذه الدولة عن عجز تجارى) أو تصبح دائنة بعملة الدولة النامية (ان أسفرت معاملات هذه الأخيرة عن فائض في الصادرات) . كما يتطلب الأمر كذلك اجراء تسوية دورية للأرصدة الدائنة المدينة المتجمعة بعملة الدولة النامية . وكما في اجراءات التسوية المعتادة ، قد تحدث هذه التسويات الدورية بالعملات الحرة . وبكبدل لذلك ، قد تقضى الاتفاقات بوجود اجراء مشاورات لترتيب تعديل اتجاهات التجاره بما يعيد التوازن التجارى .

### ز - المدفوعات الدولية كوسيلة لا غاية

نختتم الفصل السادس - من المدفوعات الدولية ، بتأكيد الراى الذى عرض في مقدمته ، وربما بتعديل طفيف ، هو أن المدفوعات الدولية كثيرها من المدفوعات ليست غاية في حد ذاتها . إذ لا يوجد شيء اسمه نظام دولى للمدفوعات ، يحيا حياله الخاصة ويستطيع أن يحل مشاكله ويواجهها معتمدا على موارده وفي نطاق صلاحياته .

(١٠) حدث توسع ملموس في العلاقات الاقتصادية بين هذه الدول وبين الدول النامية، وخاصة في أفريقيا وآسيا لم يصر اليه البروفيسور باخمان في كتابة هذا ، مما قد يرجع لرغبة في علم المساس بالنظرية التي وضعها . ( المرجعان ) .

وليست المدفوعات الدولية سوى انكاسات تصاحب التعامل الاقتصادي بين الاقتصاديات الوطنية المتعددة . ونادرا ما تكمن جذور مشاكل المدفوعات في الحقل النقدي ، اللهم الا في حالة اسعار الصرف الخاطئة ، فهي ليست سوى اعراض تعكس اختلال اقتصاديا . ومن ثم لا يمكن التغلب عليها حد ذاتها وانما تختفى فقط عندما تتم تصفية الاختلال الاقتصادي الذي كان سببا فيها ، وان كانت الاجراءات النقدية الفنية قد تساعد في علاج هذا الخلل .



### الباب الثالث

---

اعتماد العلاقات الاقتصادية الخارجية  
على السياسات الاقتصادية الداخلية





## التطور الداخلى والعلاقات الاقتصادية الخارجية

**أيهما يؤثر على الآخر ؟ هل العلاقات الخارجية تؤثر على التطور الداخلى أم أن التطورات الاقتصادية الداخلية هي التي تؤثر على العلاقات الخارجية ؟**

لا يوجد من بين الأحداث في مجال العلاقات الاقتصادية الخارجية ما ينعكس آثاره على الاقتصاد الداخلى ، بينما يندر وجود الأحداث الاقتصادية الداخلية التي لا تؤثر بشكل ما في العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة . ويتضمن هذا الحكم الى جانب أمور أخرى ، أن كافة إجراءات السياسة الاقتصادية التي تتعلق بأنشطة الاقتصاد الداخلى يجب أن تفحص بعناية ، بسبب آثارها المحتملة على العلاقات الاقتصادية الخارجية . وهذا الفحص والتدقيق تزداد ضرورته كلما زادت الأهمية النسبية لقطاع الاقتصاد الخارجى ، وكلما قل استقراره .

وفيما يلى بعض الأنواع الهامة من الإجراءات الاقتصادية الداخلية التي تؤثر في العلاقات الاقتصادية الخارجية :

١ - كل ما من شأنه تعديل هيكل الإنتاج ، خاصة فيما يؤثر بشكل مباشر على الإنتاج التصديرى ، أو في الطلب على سلع الاستيراد بالتالى زيادة أو نقصاناً . ولا تنحصر هذه الإجراءات في تلك التي تمس الإنتاج مباشرة ، وإنما تشمل أيضاً على الإجراءات التي

تعديل الهيكل الاساسى للزراعة والانشاءات الوطنية الاساسية ،  
بما فيها موارد الطاقة وخدمات النقل ، ثم المشروعات التى تؤثر  
على التعليم والصحة والهجرة للداخل .

٢ - كل ما يؤثر فى تكاليف الانتاج ، بما فى ذلك عرض العمل ، والاجور ،  
وظروف العمل الاخرى ، وأسعار الفائدة وأسعار الشحن ، وبصفة  
عامة القوة الشرائية المحلية للنقود .

٣ - اوجه التدخل فى سوق النقود ورأس المال ، التى تؤثر فى الوسائل  
المادية المتاحة للائتمان التجارى والاستثمارى ، وأسعار الفائدة .

٤ - فى مجتمعات النشاط الفردى الحر ، كل ما من شأنه تنشيط او  
تبسيط سلوك المجتمع التجارى . ويشتمل ذلك على الضرائب  
والاجراءات التى تنطبق بالنظام الاقتصادى العام ، كفرض نظام  
الملكية العامة ( الاشتراكية ) socialisation والتأميم nationalisation

٥ - المالية العامة من ناحية ، وسياسات العمالة والتنمية من الناحية  
الاخرى . وان اى اجراء تتخذه الدولة فى هذه الميادين ينعكس  
اثره المباشر على عناصر مثل الضرائب وسوق رأس المال وسوق  
العمل والقوة الشرائية للنقود . . الخ .

## الفصل الثامن

# التأمين والاستراكية في العلاقات الاقتصادية الخارجية

### ١ - التأمين في مجال الاقتصاد الخارجى

#### القسم الأول : الدوافع

فى هذا الفصل ، نميز التأمين عن الاشتراكية ، فالتأمين يعنى تحويل الأنشطة الاقتصادية من أيدي القطاع الخاص الى أيدي الدولة . أو مؤسساتها العامة .

ولما كان الاقتصاد فى الدول الشيوعية اشتراكيا بالكامل ، فان مقاليدته تتجمع تماما فى ايدي القوى الوطنية ، اى بواسطة الأجهزة الحكومية ، ومن خلفها الحزب الحاكم . أما فى شركات القطاع الخاص فتتجمع خيوط السياسة الاقتصادية فى أيدي الوطنيين بشرط أن تهتدى بتوجيه القوى القومية . ويصبح نقص السيطرة القومية على الاقتصاد مشكلة قومية ملحة ومسألة سياسية تنشأ عنها كل أنواع ردود الفعل المتصورة .

وعلى ذلك فان الدول النامية تجد تعاطفا وتفهما فى نضالها من أجل قوة قومية من ذلك القبيل تسيطر على حياتها الاقتصادية ، وهو شيء معتاد وطبيعى فى الدول الصناعية . وينطبق ذلك على الدول العديدة حديثة الاستقلال التى أدى خضوعها السابق للاستعمار الى أن سيطرت على اقتصادها المصالح الاقتصادية الأجنبية بالتحالف مع الحكام السياسيين السابقين . وفى مثل هذه الحالات ، كثيرا ما ينظر الى السيطرة الاقتصادية الأجنبية كأثر من آثار عهد الاستعمار ، سواء ظهرت معالمها فى مجال الزراعة أو الغابات ، أو التعدين أو الصناعة أو التجارة أو البنوك أو التأمين .

وتتجلى الدوافع السابقة بشكل من الاشكال في عمليات التأميم ،  
وقم ان الاسباب المباشرة عادة ما تكون مرتبطة بواقع الحياة اليومية .  
وكثيرا ما تتخذ الطبقات الفقيرة موقفا معاديا للأجانب من ملاك الاراضى  
والمقاولين ، مما يضمهم في موقف ممثلى الطبقات الاجتماعية العليا .  
ويصبح « الأجبنى » و « الراسمالى » صنوان في اعتبارها . وينظر  
افراد الطبقات الوطنية العليا الى التأميم باعتباره فرصة لبسط  
سيطرتهم على الأعمال ، ولتبوء المراكز التى كان يحتلها الأجانب من  
حيث الدخل .

وتحت كل الظروف ، يصبح الصراع ضد المصالح الاقتصادية  
الأجنبية وسيلة لاجتذاب المشاعر القومية بالاعتزاز والطموح ، ويكون  
بمثابة سلاح قوى على الصعيد السياسى .

## قسم ٢ - الحجج المعارضة

بالنسبة للاقتصاديات الأجنبية ، فانه من الطبيعى - مع التفهم  
لوقف الدول النامية والتعاطف نحو قضيتها ، ان تستعد للنتائج  
الاقتصادية الجانبية لاجراءات التأميم .

ونشير بادىء ذى بدء الى مركز رأس المال . فالتجاهات التأميم  
بطبيعة الحال تدفع الى تحرك رؤوس الاموال من الداخل الى خارج  
البلاد . وفي نفس الوقت لاتشجع دخول رأسمال جديد او هى تثبط  
افبال المنشآت الأجنبية على البلاد . ويزداد هذا الموقف تفاقم كلما  
قلت التعميمات التى تمنح نتيجة لاجراءات التأميم . وغنى عن البيان  
ذلك الاثر السلبي على موقف ميزان المدفوعات وعلى وفرة رأس المال في  
الداخل .

والامر الثانى ، انه في معظم الأحوال لا يوجد المواطنون القادرون  
على ملء المراكز الخالية بحيث يقومون في كفاية بالمهام التى كان الأجانب  
يؤدونها . وينطبق هذا بنوع خاص على التجارة الخارجية التى تمتد  
على المعرفة والخبرة التجارية ، وايضا على العلاقات الشخصية مع  
العملاء بالخارج .

والامر الثالث ، وهو وجوب الحللر من الافتراض بأن المواطنين  
الذين يحتلون مراكز الثقل والتوجيه الاقتصادى سيخدمون المصالح

العام يشكل أفضل تحت كل الظروف ، وسيكونون أكثر من الأجانب التزاماً بتفضيل المصلحة العامة على مصالحهم الشخصية . وعلى أى حال فإن الوطنيين ، كقاعدة ، يجدون صعوبة أكبر مما يصادفها الأجانب في تفادي سلطان الدوائر المسيطرة ومعارضة اتجاهات الحكومة .

وعلاوة على ذلك ، فإن من المهم جداً للدول النامية أن تمنى تدريجياً روح المسؤولية والنظام والولاء التي تميز منشأة الأعمال الحديثة في مجتمعات كالولايات المتحدة وغرب أوروبا واليابان . ويمكنها أن تتطلع إلى تحقيق هذا الهدف ، فقط في ظل مجتمع تسيطر عليه المصالح الاقتصادية الوطنية .

وبالنسبة للتأمين ، تحتاج تجارة التصدير إلى اهتمام خاص . فاستبعاد المؤسسة الأجنبية قد يؤدي في ظروف معينة إلى الخسارة الجزئية أو الكلية لأسواق التصدير التي كانت تتعامل معها . ولناخذ مثلاً ، تأمين مزارع الشاي السيلاني ، الذي أدى إلى لجوء بيوت الشاي البريطانية إلى تغطية حاجاتها المستقلة من أسواق أخرى ، بل والشروع في زراعة الشاي في دول استوائية أخرى .

وعلى ذلك فإن من المسلم به أن تأمين قطاع الاقتصاد الخارجي يؤدي حتماً إلى اضطرابات وخسائر اقتصادية معنية ، بدرجة تزداد مع تزايد التأمين سرعة وشمولاً . وعلى حكومات الدول النامية ، بالنظر إلى ضيق مواردها ، أن تقيم المكاسب الاقتصادية العاجلة والأجلة بأقصى حرص ممكن . والواقع أننا نجد دولاً مثل أندونيسيا قد تسرعت - تحت حكم سوكارنو - في دافع عجلة التأمين ، مما سبب لها متاعب اقتصادية كثيرة . بينما دول أخرى كالهند أخذت تتحرك في هذا الطريق بقدر أكبر من الحرص .

وهنا يتعين الرجوع إلى الأجزاء التي تناولنا فيها استخدام رأس المال الأجنبي والخبرة الفنية الأجنبية .

### قسم ٣ - أساليب التأمين

يمكن إجراء التأمين بعدة طرق . والطريقة المعتادة هي إصدار قانون ينقل ملكية المنشآت والإملاك الأجنبية إلى المؤسسات الوطنية ،

وهو اجراء شديد الوقع ، وخاصة عندما يفرض بدون تعويض كاف فعال ، ويدون ضمان الدفع بالنقد الاجنبى .

والطريقة الأخرى ، فى أقصى اليمين ، هى مجرد المعاملة التفضيلية للمنشآت الوطنية بالنسبة لمشتريات الحكومة ، بما فى ذلك شراء السلع المستوردة .

وبين الطريقتين عدد من الاجراءات التمييزية وهى ، المعاملة التفضيلية الوطنيين فى الامتيازات الحكومية من كل الانواع ( فى التعدين ، والنفابات ، .. الخ ) ، وفى تخصيص حصص الاستيراد وحصص التصدير او حصص النقد الاجنبى ، وفى المعونات والضرائب من كل نوع ، وفى سياسة العمل والخدمة الاجتماعية ، وفى الاشراف على القضاء .. الخ .

وثمة طريقة ثالثة ، تتمثل فى اصدار قانون يفرض مشاركة الوطنيين فى المنشآت الاجنبية ، او بالمعاملة التفضيلية للمنشآت التى تحقق فيها هذه المشاركة . فاذا ما لاقى هذا المبدأ قبولا ، فمن الافضل عندئذ أن يطبق تدريجيا على مر عدد من السنين ، مع التحرك ابتداء من نسبة مئوية منخفضة والتصاعد حتى نسبة مرتفعة ، أو ان أمكن حتى الملكية الوطنية الكاملة . وتعد نسبة ٥١٪ كافية فى العادة لضمان الرقابة الوطنية على المنشأة .

وفى كل هذه الاجراءات ، توجد مخاطر التحايل على القوانين واللوائح الحكومية ، أو استغلال أى ثغرات فيها والاعتماد على الشركات الوطنية التمويلية التى يديرها وسيطر عليها الأجانب . ويجب توخى الحذر عند اتخاذ اية اجراءات للتأمين تستهدف البنوك وشركات التأمين الأجنبية . ففى هذه المجالات لا يقتصر اثر التأمين على التقليل ولو مؤقتا من كفاية الاداء اللازم للتشغيل الواجب للاقتصاد القومى ، ولكنه قد يحرم الاقتصاد من فرص قيمة معينة . فالتخلص من البنوك الأجنبية ، سواء جاء بطريق مباشر أو غير مباشر ، قد يقطع سبيل الحصول على القروض التجارية والاستثمارية اللازمة من اسواق رأس المال .

كما أن التخلص من شركات التأمين الأجنبية يعوق لحد ما تغطية خسائر النقد الاجنبى . وهى مضطرة لتمكن فى حالات عديدة بالدول النامية ، وبالذات فى كل الحالات التى تؤدي إما الى ضياع الدخل من النقد الاجنبى ، ( مثلا ما يصيب تجارة الصادر ، أو كساد الانتاج

التصديرى ) ، واما زيادة الأعباء من النقد الأجنبى ( مثلا - ما يصيب  
تجارة الوارد ، والأضرار المحلية التى تتطلب استيراد قطع غيار ، الخ ) .  
فوق ذلك ، فان شركات التأمين الدولية الكبرى تعد من أكبر  
مقرضى المال فى العالم .

وأخيرا نشير الى أن أعمال البنوك وكذلك التأمين ترتبط غالبا  
بالمنشآت المشتركة الأهلية والأجنبية ، طالما أمكن تنظيمها قانونيا وواقعا  
لتعمل فى ظروف يسودها شيء من الثقة المتبادلة بين الطرفين .

---

### ب - سياسات الاشتراكية فى مجال الاقتصاد الخارجى

---

قد يكون الاتجاه الحديث نحو الاشتراكية ، بتركيز المنشآت  
والوظائف الاقتصادية فى أيدي الدولة ، نتيجة لعدد من الدوافع .  
وبهذه المناسبة فان هذا الاتجاه قد يوجد فى الدول الصناعية والدول  
النامية على السواء .

#### قسم ١ - الدوافع

نشير فى بداية الأمر الى أن هناك مبدأ اشتراكى ينظر نظرة غربية  
لا شيوعية . . بل ومناوئة للشيوعية ، يلعب دورا هاما ليس فقط فى  
الدول الصناعية الغربية وهى بريطانيا والدول الاسكندنافية . . الخ ،  
وانما أيضا فى الهند ، وربما فى دول نامية أخرى . وهناك دافع آخر  
يتعلق بالتأمين ، يجعل الاشتراكية خير وسيلة تجعل الأنشطة الداخلية  
للشركات الأجنبية تعمل تحت اشراف القوى الوطنية ، التى تتمثل فى  
الأجهزة الحكومية . وثالثا فقد ينظر الى الاشتراكية ، سواء بحق أو  
بغير حق ، كوسيلة لدم الخسائر أو التموين ، أو لتخفيض أسعارها ،  
أو تحويل أرباحها الى خزائنة الدولة . فقد قامت الفلبين ذات مرة  
باحتمار استيراد الأرز ، على أمل تخفيض سعر التجزئة لهذه المادة  
الفدائية الأساسية .

والاشتراكية - وأبدا - قد تكون وسيلة لكسر الاحتكارات  
الأجنبية أو الأهلية .

وفي المقام الخامس من الدوافع ، يأتي دور سلوك منشأة معينة أو سياسة تجارية أو نقدية بداتها . فمثلا اشتراكية الجهاز السيلاني لتوزيع البترول والجازولين - اتخذت مبدئيا لتفتح الطريق نحو تنفيذ اتفاقية البترول السيلانية الروسية ، التي أبرمت بسبب هبوط أسعار البترول الروسى بدرجة كبيرة ، وما يتبع ذلك من وفورات في النقد الأجنبي .

وسادسا فان الاشتراكية قد تكون مترتبة على اجراءات داخلية لم يحركها الفكر الاشتراكي مباشرة . ولنضرب مثلا آخر في سيلان ، حيث قامت الدولة بتجارة الارز نتيجة للإعانات السعريّة المقدمة للارز المنتج محليا والمستورد على السواء . وكان اتجار الدولة أصلا بدافع دعم الانتاج المحلي مع الاحتفاظ بسعر الارز منخفضا .

والمجموعة السابعة من الدوافع ، تكمن خلف المركزية والاشتراكية لوظائف التجارة في التعامل الاقتصادي مع الاقتصاديات الشيوعية المخططة مركزيا . وهذه الحالة الخاصة ستناقش في القسم ٣ فيما بعد .

واخيرا ، وثامنا ، فان الاشتراكية قد تحول افرعا معينة من تجارة الصادر ، لكي تتوصل الى أسعار أفضل ، أو الى كثر أسعار التصدير استقرارا ، اما على المستوى الوطني أو كشرط مسبق لاتباع المشروعات اللازمة لتحقيق استقرار الساعمة وكأمثلة جيدة لهذه الخطط على المستوى الأهلى ، نأخذ منظمة Parastable التي انشأتها السلطات البلجيكية في الكونجو لتصدير القطن ، أو لجان تسويق القطن في المستعمرات البريطانية السابقة في أفريقيا .

## قسم ٢ - اوجه التشابه مع التأميم

ان تطبيق الملكية الاشتراكية على المنشآت الأجنبية في الدول النامية ، أو المنشآت الوطنية التي يمتد نشاطها الى خارج البلاد ، أو ظهور بوادر هذه الاشتراكية ، قد يؤثر في الاقتصاد ككل بقدر مايتخذ من اجراءات التأميم التي ذكرناها في القسم السابق . وفي هذا المجال نوصى بأقصى قدر من الاعتدال حتى يمكن بلوغ الاهداف طويلة الأجل بأقل قدر من الضرر للاقتصاد القومي .



## قسم ٢ - الاشتراكية في التجارة مع الدول الشيوعية

في الجزء الثاني من هذا الكتاب ، وضعنا أكثر من مرة ، حدا فاصلا بين النشاط الاقتصادي للدول النامية ذات الشركات الحرة المتقدمة ، وبين الدول ذات الاقتصاد الشيوعي المخطط مركزي .

وكما ذكرنا من قبل ، أنه قد يحسن تركيز التجارة مع الدول الشيوعية ، ولو بواسطة الفروع ، في الهيئات الخاصة أو العامة ، أو في التعاونيات ، أو في أيدي المصالح الحكومية . ومثل هذا الإجراء كفيل بأن يؤدي إلى أوضاع أفضل ، وإلى درجة أعلى من الاستقرار في الكميات والأسعار على مدى فترة طويلة من الزمن ، وقد يفيد بالإضافة إلى ذلك ، في منع النفوذ الأجنبي غير المرغوب على المنشآت الخاصة أو الفروع الاقتصادية داخل البلاد - لكن المخاطرة العكسية موجودة كذلك ، فمؤسسات الحكومة ليست بأمين من النفوذ الأجنبي الذي قد يأتي في هذه الحالة فيشمل القطاعات الاقتصادية مجتمعة .

## قسم ٣ - الاشتراكية في التجارة مع الدول الصناعية الغربية

في تجارة الصادر مع الدول الغربية ، قد تلعب مركبة واشتراكية الصادرات السلمية دورا في استقرار الأسعار وتحسين الجودة . وعلى كل ، فقد سبقنا الإشارة إلى أنه تحت ظروف معينة قد يؤدي بعض التطبيقات الاشتراكية إلى خسارة الأجنبية .

ففي حالة قيام الدولة بتجارة الاستيراد من الدول الغربية ، تكون النتيجة في العادة هي التوصل إلى أسعار أكثر ميلا للارتفاع منها لانخفاض اللوم إلا في حالة السلع والاحتكارات الرصينة أو عند الندرة الحادة . فان كان المستهلك الأخير في الدول النامية يتحمل دائما بالريادة في الأسعار ، فان الأسباب ومن ثم مقاييس العلاج تكمن غالباً في النظام الداخلي للتوزيع أكثر مما توجد في النظام الداخلي لتجارة الجملة .

ومازال الاستقصاء اليومي ، بل وكل ساعة ، في العالم أجمع ، بحثا عن أفضل موارد الشراء ، وظيفة تجارية من الدرجة الأولى ، وهو أمر يتحقق بشكل أفضل في ظل الضغط المستمر للمنافسة والحافز الشخصي الدائم .

ولا مجال للشك في ضعف كفاءة متاجرة الدولة وخاصة في تصدير السلع تامة الصنع وهو التصدير الذي يعد في عصرنا هذا عنصرا أساسيا في النمو الاقتصادي لعدة دول نامية . وتجدر الإشارة فقط الى التجارب غير المشجعة ، التي لاقتها الدول الشيوعية في جهودها للتوسع في صادراتها الصناعية الى الدول الصناعية الغربية . فان كانت هذه الصادرات لم تحقق حتى الآن سوى قسط يسير من النجاح الذي كان يتعين بلوغه في تلك الدول ، فان السبب الاساسي هو أن متاجرة الدولة في هذه المنتجات تعجز عن مواجهة المنافسة الغربية والمطالب المعتادة للمشتريين الغربيين . كما أن الافتقار الى العقلية التجارية الغربية يعنى نقص الاستعداد والعجز المستمر عن مسايرة طلبات المشتريين الغربيين دائمة التغير والتقلبات في حجم الطلب وى أسعار السوق .

ويتبع ذلك انه اذا كان للدولة ، أو لسبب آخر ، يد في صناعة التصدير ، فلا يجب استبعاد المنشآت الخاصة من تصدير مثل هذه السلع ، بل يتعين تشجيعها . فاذا ما حاولت المؤسسة الحكومية في مجال التصدير أن تقضى على المنافسة الخاصة غير الملائمة ، فانها تتعرض للمخاطرة بأن تفقد عددا من العملاء الأجانب دفعة واحدة . أما بالنسبة لاشتراكية البنوك الخاصة وشركات التأمين ، فانه يترتب على تحقيق الملكية الاشتراكية نفس المشاكل التي يثيرها التأميم .

# فهرس

## الباب الأول

### المدخل

#### الفصل الأول :

هدف الكتاب وخطة البحث .. .. . ٥

#### الفصل الثاني :

العلاقات الاقتصادية الخارجية . تعريفها ومفزاها .. ٩

#### الفصل الثالث :

الدول النامية والسوق العالمية .. .. . ١٧

## الباب الثاني

### مجالات النشاط الحكومي في العلاقات الاقتصادية اأخارجية

الفصل الرابع : الأنشطة الحكومية عدا سياسات التجارة والمدفوعات ٣٥

الفصل الخامس : السياسة التجارية .. .. . ٩٣

الفصل السادس : المدفوعات الدولية في اطار السياسة التجارية ٢٣٩

العلاقات الاقتصادية - ٢٨٩

### الباب الثالث

#### اعتماد العلاقات الاقتصادية الخارجية على السياسات الاقتصادية الداخلية

##### الفصل السابع :

التطور الداخلى والعلاقات الاقتصادية الخارجية .. .. ٢٧٩

##### الفصل الثامن :

التأميم والاشتراكية فى العلاقات الاقتصادية الخارجية .. ٢٨١



## مطابع الهيئة الوطنية للانتخابات

رقم الإيداع بدار الكتب ١٨٠٧/١٩٧٧  
ISBN ٩٧٧ ٢٠١ ٢٣٠ ٨



